# فتاوى

# هيئة الفتوى والرقابة الشرعية

## لبنك دبي الإسلامي

### القسم الأول

تتكون هيئة الفتوى والرقابة الشرعية لبنك دبي الإسلامي من:

أ. د. حسين حامد حسان - رئيس الهيئة

أ. د. علي محيي الدين القره داغي - نائب الرئيس

الشيخ محمد عبد الرزاق - عضو الهيئة

د. محمد عبد الحكيم زعير - عضو، وأمين الهيئة، والمراقب الشرعي

اعتنى بها

أ. د. علي القره داغي

عضو الهيئة

### المجلد الأول

دار البشائر الإسلامية



## تقديم

## د. محمد خلفان بن خرباش

### وزير الدولة للشؤون المالية

### ورئيس مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين محمد، وعلى آله وصحبه ومن تبع هداه إلى يوم الدين.

وبعد: فهذا هو القسم الأول من فتاوى هيئة الفتوى والرقابة الشرعية لبنك دبي الإسلامي في مجلدين، والتي يظهر فيها علم نافع، وجهد واضح، وعمل دؤوب، وخبرات طويلة في مجال الاقتصاد الإسلامي، ولا سيما في نطاق البنوك الإسلامية، حيث إنها ليست مجرد فتاوى فيها بيان الحلال والحرام، أو الصحة والفساد والبطلان ــ على الرغم من أهمية ذلك ــ وإنما هي فتاوى مؤصلة تأصيلاً فقهياً، ومعلّلة تعليلاً شرعياً، وتتضمن خطوات عملية، وعقوداً وآليات واقعية لتنفيذ أحكام الله تعالى في مجال المعاملات المالية المعاصرة.

وقد كنت على علم بجهود الهيئة الشرعية الموقرة حيث لم تكتف ببحث الموضوعات بحثاً مجملاً، بل كانت تقوم بتكليف أعضائها بكتابة بحوث معمّقة في مختلف المجالات التي تتعلق بالموضوع وتهم العمليات المصرفية، وقد نشر بعض هذه البحوث في مجلة الاقتصاد الإسلامي التابعة لبنك دبي الإسلامي، فجاءت فتاوى الهيئة متضمنة لخلاصة هذه البحوث، ولذلك امتازت هذه الفتاوى بمزيد من التأصيل والتفصيل.

ولم تقتصر جهود الهيئة على إصدار الفتاوى فيما يعرض عليها من معاملات يريد البنك الدخول فيها، أو ما تطلع هي عليه أثناء قيامها بواجب الرقابة والتدقيق على عمليات البنك المنفذة، بل كانت تقدم نماذج لهياكل التمويل وشروطه، وإعداد ومراجعة مستنداته، وتطوير المنتجات الشرعية الجديدة التي تحقق المصلحة، وتلبي الحاجة وتتفق مع أحكام الشريعة الغراء.

ولذلك، فإنني على يقين من أن هذه الفتاوى ستكون إضافةً جديدةً لإثراء تجربة المصارف الإسلامية، وعلامة مضيئة في مسيرتها، ومساهمة فعالة لتطوير آلياتها ودفعها إلى الأمام بإذن الله تعالى، لما تتضمنه هذه الفتاوى من المعلومات القيمة والبدائل المشروعة لكثير من معاملات العصر المحرمة، والعناية بالجانب العملي وآليات التطبيق المصرفي ووضع الأسس السليمة للتدقيق الشرعي على معاملات البنك المنفذة، للتأكد من مطابقتها لأحكام الشريعة الإسلامية وفتاوى الهيئة، بالإضافة إلى تقديم نماذج لأهم العقود النمطية التي تعين الإدارة التنفيذية للبنك على عملها وابتكار الصيغ والأدوات الجديدة للاستثمار، ونحو ذلك مما قد لا نجده في غير هذه الفتاوى، ولذا فإني قد شجعت الهيئة على نشرها خدمة للبنوك الإسلامية والمساهمين فيها والمتعاملين معها والعاملين فيها.

إننا نعتقد أن أهم عنصر لإنجاح البنوك الإسلامية هو اعتزاز هذه البنوك بهويتها الإسلامية وأصالتها الفقهية، وأن تعبر عن ذلك أصدق تعبير بالتزامها بأحكام الشريعة الإسلامية، مع مراعاة المعاصرة والتطوير فيها، بحيث تأخذ بكل قديم صالح، وكل جديد نافع، يعتمد على تراثنا الفقهي العظيم، وتتطلع إلى المستقبل المشرق بعقول مفتوحة على كل الحضارات، آخذة بكل ما فيه الفائدة من الأفكار والتقنيات، مطبقة بذلك المنهج الإسلامي في مثل هذه الأمور القائمة على أن (الحكمة ضالة المؤمن أنّى وجدها فهو أحق بها)، فالحكمة هي كل شيء نافع، وكل شيء موضوع في محله بآلياته وتقنياته وسننه.

إن بنك دبـي الإسلامي، وقد شرَّفه الله تعالى بأن يكون أول نموذج لتطبيق عملي منظم ناجح لفكرة المصارف الإسلامية، يزيده شرفاً أن يقدم لجميع البنوك ومساهميها والعاملين فيها، والمتعاملين معها هذه الفتاوى الصادرة عن ثلة من فقهاء العصر ـ هيئة الفتوى والرقابة الشرعية للبنك ـ الذين عكفوا على دراسة المسائل المستجدة في البنك فوضعوا لها الحلول الشرعية التي تلبـي حاجات العصر وتلتزم في نفس الوقت بأحكام الشريعة الإسلامية، وقدموا هذه الفتاوى الجليلـة فـي مجـالات استثمـارات البنـك المختلفـة: مـن عقـود الاستصنـاع، والمرابحة، والمشاركة، والمضاربة، والإجارة وعقود التوريد والتركيب، والصيانة وضوابط تبادل العملات، والاستثمارات، والمحافظ الاستثمارية، والصكوك المقبولة شرعاً، ونحو ذلك.

وإني لا يسعني أمام هذه الجهود المباركة إلاَّ أن أتقدم بالشكر الجزيل لهم رئيساً وأعضاء، والدعاء الخالص لهم بمزيد من التوفيق وتقديم كل ما فيه خير البلاد والعباد.





# الخدمات المصرفية

## ١ ـ شروط وأحكام عقود المعاملات المصرفية وفتح الحسابات وتقديم الخدمات

درست الهيئة شروط وأحكام عقود المعاملات المصرفية (فتح الحسابات وتقديم الخِدْمات)، ورأت أن اللائحة تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية فيما عدا الملاحظات الفنيّة التي أرسلت إلى الإدارة وترى الهيئة مراعاة ما يأتي:

### (أ) الشروط والأحكام العامة:

تفسَّر هذه الشروط والأحكام وتنفَّذ وفقاً لعقد التأسيس والنظام الأساسي للبنك ولوائحه، وتعليمات المصرف المركزي، وفتاوى هيئة الفتوى والرقابة الشرعية بالبنك، وأحكام الشريعة الإسلامية الغراء، ويعتبر النص باللغة العربية هو المعتمد في حال حدوث اختلاف بين النَّصين العربـي والإنكليزي.

وحيث إن المتعاملَ يرغب في التعامل مع بنك دبـي الإسلامي وذلك بقصد فتح حساب أو الحصول على خدمة، وحيث إن البنك يوافق على ذلك، فقد اتفق الطرفان على الشروط والأحكام العامة التالية:

**أ/١ ـ التعاريف:** يكون للكلمات التالية أينما وردت المعاني الموضحة قرين كل منها:

**البنك:** بنك دبـي الإسلامي (ش.م.ع)، أو أي من فروعه.

**المُتعامِل:** صاحب الحساب، أو أي شخص يطلب خِدْمات مصرفية من البنك.

**البطاقة:** بطاقة فيزا إلكترون، أو أية بطاقة أخرى يُصدرها بنك دبي الإسلامي.

**المعاملات المصرفية:** وتشمل عقود فتح الحساب الجاري والادِّخاري والوديعة الاستثمارية، وكل أنواع الحسابات الأخرى، والخِدْمات المصرفية المتعارف عليها لدى البنوك الإسلامية.

**رقم التعريف الشخصي:** هو الرقم الذي يمنحه البنك للمتعامل لإجراء معاملاته المصرفية من خلال أجهزة الصرّاف الآلي، أو لإجراء أية معاملات مصرفية أخرى تتطلب ذلك الرقم، بما في ذلك خدمة البنك الناطق، وعلى المتعامل مسؤولية المحافظة على سرية وخصوصية جميع هذه الأرقام.

**نقاط البيع:** الأجهزة المتخصصة عند مواقع البيع أو الخِدْمات التي تقبل البطاقة.

**أ / ٢ ـ الإيداعات:** يقبل البنك الإيداعات من المتعامل نقداً أو بالطرق المتعارف عليها مصرفياً، ويجوز للبنك قَبول إيداعات الغير في حسابات المتعامل دون أدنى مسؤولية على البنك.

**أ / ٣ ـ السحوبات:** يتم السحب من حسابات المتعامل عن طريق أوامر صادرة منه مقبولة لدى البنك، أو بواسطة نقاط البيع.

**أ / ٤ ـ تعديل القيود:** في حالة وجود خطأ في القيود، يعتبر أي تعديل أو تصحيح في القيود مُوَقَّع من قِبَلِ البنك نافذاً وصحيحاً، ولا يجوز للمتعامل المطالبة بقيمة الإيداعات الخاطئة في حسابه، ويفوِّض البنك بإجراء قيود التصحيح وتسجيلها على حسابه، ويقر المتعامل بحق البنك في الرجوع عليه بالمبالغ المدفوعة له بطريق الخطأ، مع التزامه بسدادها بالطريقة والأسلوب، وفي التواريخ التي يحددها له البنك، وذلك دون معارضة أو اعتبار لمضي أي فترة زمنية على حصول الخطأ في القيد.

أ / ٥ ـ التحصيل :

١ ـ للبنك الحق في رفض أو قَبول تحصيل الأوراق التجارية المقدَّمة من المتعامل .

٢ ـ يقوم البنك بتحصيل الأوراق التجارية نيابة عن المتعامل وفقاً للأعراف المصرفية السائدة في البنوك الإسلامية، دون أدنى مسؤولية على البنك، وذلك في حالة عدم تحصيل تلك الأوراق .

٣ ـ لا يُسمح بسحب قيمة الأوراق التجارية المقدمة للتحصيل إلاَّ بعد تحصيلها .

أ / ٦ ـ رسوم وعمولات الخِدْمات المصرفية : للبنك، ودون الرجوع إلى المتعامل، خصم أية مصروفات أو رسوم أو عمولات مقابل الخِدْمات المصرفية التي يقدمها للمتعامل، وفق لوائح الرسوم والعمولات المصرفية المعتمدة من البنك .

أ / ٧ ـ الضمانات : يجوز للبنك أن يحجز على جميع الضمانات والممتلكات التي يحتفظ بها البنك باسم المتعامل لسداد أية مبالغ مستحقة للبنك على المتعامل .

أ / ٨ ـ المُقاصة : يوافق المتعامل على أن يقوم البنك، في أي وقت ودون إشعار مسبق للمتعامل، بتجميد أو إجراء المقاصة، أو تحويل أية مبالغ بين حسابات المتعامل أياً كان نوعها أو مسمياتها منفردة و/ أو مشتركة، سواء بالعملة المحلية أو الأجنبية، بحيث يضمن كل حساب منها الحسابات الأخرى مجتمعة أو منفردة، وذلك لتسوية أي مديونيات على المتعامل أو مكفولية تجاه البنك .

أ / ٩ ـ رقم الحساب : يخصص البنك رقماً موحداً لكل متعامل لإجراء كافة معاملاته مع البنك، وما لم يحدد المتعامل نوع الحساب وفرع البنك تسجل المعاملات على حسابه الجاري في الفرع الذي استلم المعاملة، ويتحمل المتعامل مسؤولية إفشاء رقم حسابه لأي طرف ثالث .

أ / ١٠ ــ نموذج التوقيع: يعتبر نموذج توقيع المتعامل، المسجل لدى البنك، أساساً للتعامل على حساباته، ويظل سارياً ما لم يعدَّل أو يُلْغَ، ولا يسري التعديل أو الإلغاء إلاَّ في يوم العمل التالي لاستلام البنك لطلب التعديل أو الإلغاء.

أ / ١١ ــ الحسابات بالعملات الأجنبية: للمتعامل أن يفتح حسابات بالعملة الأجنبية بعد موافقة البنك، ولا يتم التعامل في هذه الحسابات إلاَّ بواسطة الشيكات المصرفية أو الحوالات.

أ / ١٢ ــ حوالات التلكس/ نظام السويفت/ الشيكات المصرفية:

١ ــ يقوم البنك بدفع القيمة الفعلية لحوالات التلكس والسويفت والشيكات المصرفية المستلمة لصالح المتعامل، وذلك بعد استيفاء رسوم وعمولات البنك.

٢ ــ يوافق المتعامل بأن شراء البنك لشيك مصرفي (بالعملة الأجنبية) صادر سابقاً من البنك بناء على طلب المتعامل، يكون حسب تقدير البنك وبسعر صرف يوم الشراء، وذلك بعد استيفاء رسوم وعمولات البنك.

٣ ــ يقوم البنك بإيداع جميع الحوالات للمتعامل في حساباته بعملة تلك الحسابات، ما لم يستلم البنك تعليمات من المتعامل بخلاف ذلك، ويكون الإيداع بسعر الصرف في نفس يوم الإيداع.

٤ ــ البنك غير مسؤول عن أي تصرف أو تقصير أو خطأ أو تأخير في التحويل من قبل أي بنك مراسل، أو البنك الذي يقوم بالدفع، ويقر المتعامل بعدم مسؤولية البنك عن ذلك ويلتزم بتعويضه عن جميع الخسائر والأضرار والمصروفات المتكبَّدة فيما يتعلق بأي شيك مصرفي صادر من البنك، أو أية حوالات تمَّت بناء على تعليمات صادرة من المتعامل.

٥ ــ للبنك الحق في رفض دفع قيمة أي شيك مصرفي أو حوالة، إذا كان اسم المستفيد، و/ أو رقم حسابه، غير مطابق لسجلات البنك، أو لأي سبب آخر.

**أ /١٣ ــ العنوان/ البيانات:** ما لم يعط المتعامل إشعار خطي، فإن العنوان المبيَّن في نموذج فتح الحساب يكون هو العنوان المعتمد لإرسال أي إخطار أو إشعار أو كشف حساب أو تبليغ إلى المتعامل بالبريد، وعلى المتعامل إخطار البنك خطياً في حالة تغيير أي من بياناته الواردة في طلب فتح الحساب.

**أ /١٤ ــ كشوف الحسابات:**

١ ــ يتم تزويد المتعامل بالإشعارات وكشوف الحسابات (حسب طلبه أو بقرار من البنك)، وإذا لم يتسلم البنك أي اعتراض خلال ١٥ (خمسة عشر يوماً) من تاريخ إرسال الإشعار أو كشف الحسابات بالبريد، فإن الكشوفات والإشعارات يعتبران صحيحين.

٢ ــ للمتعامل وعلى نفقته طلب نسخة إضافية من كشف الحساب.

٣ ــ للبنك أن يتوقف عن إرسال الإشعارات أو كشوف الحسابات إذا أعيدت إلى البنك مرتين دون استلام.

**أ /١٥ ــ التعليمات المستديمة:** يقبل البنك طلب تنفيذ أية تعليمات مستديمة من المتعامل بشرط أن يكون لديه رصيد كافٍ في حسابه لتنفيذ تلك التعليمات، ولا يكون البنك مسؤولاً عن أي تأخير أو خطأ في الإرسال، أو خطأ من قبل البنك الذي يقوم بالدفع أو مراسليه، ويقر المتعامل بعدم مسؤولية البنك، ويلتزم بتعويضه ضد الخسائر والأضرار والمصروفات المتكبدة نتيجة لتنفيذ التعليمات المستديمة للمتعامل.

**أ /١٦ ــ التعليمات بالفاكس:** إذا أصدر المتعامل تعليماته إلى البنك عبر الفاكس أو الهاتف، يكون للبنك الحق في متابعة تنفيذها أو رفضها، ولا يكون

البنك ملزَماً في الحصول على تأكيد صحة تلك التعليمات، ويقر المتعامل بعدم مسؤولية البنك، ويلتزم بتعويضه ضد الخسائر والأضرار والمصروفات المتكبدة نتيجة لأي تصرف أو تقصير يتعلق بأية تعليمات صادرة أو يفهم أنها صادرة من المتعامل، ويوافق المتعامل على عدم مسؤولية البنك عن أية أخطاء في الإرسال، وفي حالة رغبة المتعامل طلب هذه الخدمة فعليه تعبئة وتوقيع النموذج المخصص لذلك، وللبنك رفض طلب المتعامل.

**أ / ١٧ ـ الإتلاف:** للبنك الحق في إتلاف دفاتر الشيكات/ بطاقات الإلكترون/ أرقام التعريف الشخصية، وذلك في حالة عدم استلامها بعد مرور شهر (على الأكثر) من تاريخ إصدارها، وعلى المتعامل تقديم طلب جديد، ودفع الرسوم المقررة لإعادة إصدار أي من هذه الخِدْمات.

**أ / ١٨ ـ حساب القُصَّر:** لا يفتح البنك حساباً جارياً للقُصَّر، ويجوز فتح حساب ادِّخار/ وديعة استثمارية للقاصر، وذلك بتوقيع والده أو الوصي عليه بموجب حكم الوصاية، وذلك حتى بلوغ القاصر السن القانوني حيث يحق له تسلم أمواله أو إدارة حسابه بنفسه بإذن وليه، أما في حالة القاصر تحت الوصاية: فيجب إحضار قرار أو حكم من المحكمة المختصة برفع الوصاية لإدارة حسابه بنفسه.

**أ / ١٩ ـ المتعاملون المكفوفون/ الأُمِّيُّون:** على المتعامل المكفوف/ الأُمِّيّ إجراء معاملته أمام الموظف المختص في البنك، وذلك باستخدام البصمة والختم (إن وجد)، وحرصاً على مصالح المتعامل المكفوف/ الأُمِّيّ: لا يصدر البنك لهم دفاتر شيكات، أو بطاقة إلكترون، أو خدمة البنك الناطق، إلاَّ بواسطة وكيل رسمي.

**أ / ٢٠ ـ سجلات البنك:** تعتبر سجلات البنك ومستنداته هي دليلاً على صحة رصيد المتعامل، وإذا ادَّعى عكس ذلك فإن عليه عبء إثبات ما يدَّعيه.

**أ /٢١ ــ زكاة الأموال:** المتعامل مسؤول عن إخراج زكاة أمواله، ما لم يكلف البنك خطياً بإخراجها نيابة عنه.

**أ /٢٢ ــ المسؤولية:** جميع المعاملات التي يقوم بها البنك بناء على تعليمات المتعامل تكون على نفقة المتعامل وعلى مسؤوليته، ولا يكون البنك مسؤولاً إذا انخفضت قيمة المبالغ المضافة إلى حساب المتعامل بسبب الرسوم أو انخفاض القيمة، ولا يتحمل البنك مسؤولية عدم تمكن المتعامل من صرف أمواله بسبب أية قيود صادرة من الجهات الرسمية المختصة.

**أ /٢٣ ــ التنازل الاختياري عن ممارسة الحق:** لا يفسَّر عدم قيام البنك في أي وقت بالمطالبة بالتنفيذ التام أو التأجيل لأي من الشروط أو الالتزامات الواردة في هذه الشروط والأحكام على أنه تنازل عن ذلك الحق أو التخلي عن التنفيذ التام في أي وقت لاحق.

**أ /٢٤ ــ القانون الواجب التطبيق والاختصاص:** تخضع هذه الشروط والأحكام، وحسابات المتعامل، وجميع الأمور المتعلقة بها، لقوانين دولة الإمارات العربية المتحدة، وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية الغراء، وفتاوى هيئة الفتوى والرقابة الشرعية بالبنك، ويجوز اتخاذ الإجراءات القانونية أمام أية محكمة ــ داخل أو خارج دولة الإمارات العربية المتحدة ــ يكون لها الاختصاص.

**أ /٢٥ ــ وفاة المتعامل:** في حالة وفاة المتعامل يتم تجميد الحساب، ولا تُصرف أية مبالغ موجودة باسمه لدى البنك لورثته أو وُكلائهم إلاَّ بطلب رسمي من المحكمة المختصة موجه للبنك، ولا يكون البنك مسؤولاً إلاَّ من تاريخ إخطاره بالوفاة.

**أ /٢٦ ــ إغلاق الحسابات:** يجوز للبنك غلق حساب المتعامل في أي

وقت بدون إبداء الأسباب وبدون إخطار المتعامل، وفي هذه الحالة تنتهي مسؤولية البنك أمام المتعامل بإصدار وإرسال شيك بمبلغ الرصيد الموجود بالحساب عن طريق البريد على عنوان المتعامل، وعلى المتعامل دفع المبلغ المستحق للبنك عند استلام إشعار البنك برغبته بإغلاق حسابه المدين.

**أ /٢٧ ــ التعديل:** للبنك حق تعديل شروط وأحكام تقديم الخِدْمات المصرفية في أي وقت مع إخطار المتعامل بإشعارٍ عام يوضع بفروع البنك، ويكون المتعامل بعد ذلك ملزَماً بتلك التعديلات.

أما عقود الإيداع (الادِّخار الاستثماري ــ الودائع الاستثمارية)، فلا يجوز تعديلها أثناء سريانها إلَّا بإعلام المتعامل وموافقته على التعديل، ويسري التعديل على تجديد الوديعة إذا أخطر البنك المتعامل بالتعديل قبل انتهاء مدة الوديعة.

## (ب) الحساب الجاري:

**ب/١ ــ التعريف:** هو قرض حسن تحت الطلب، وتطبَّق عليه أحكام عقد القرض من وجوب الضمان ورد المثل، ولا يشارك في أرباح الاستثمار، ولا يتحمل مخاطره.

**ب/٢ ــ الأشخاص الذين يحق لهم فتح حسابٍ جار:** يحق لأي شخص فتح حساب جارٍ إذا كان مواطناً أو مقيماً بدولة الإمارات العربية المتحدة وفقاً لضوابط وتعليمات المصرف المركزي بدولة الإمارات العربية المتحدة.

**ب/٣ ــ دفاتر الشيكات:**

١ ــ على المتعامل المحافظة على دفتر شيكاته، ويتحمل كامل المسؤولية عنه، ولا يجوز له إعطاء أي شيكات منه للغير لاستخدامه.

٢ ــ للبنك الحق في الامتناع عن إصدار دفتر شيكات للمتعامل دون إبداء الأسباب.

٣ ـ على المتعامل كتابة الشيك إما باللغة العربية أو الإنجليزية، ولا يقبل البنك صرف شيكات مدونة بلغات أخرى.

٤ ـ للبنك الحق في رفض الوفاء بقيمة الشيكات المسحوبة على حساب المتعامل إذا لم يف بها رصيده، حتى ولو كان له حسابات أخرى دائنة، ما لم يفوض المتعامل البنك خطياً في تغطية مبالغ الشيكات أو أية مسحوبات أخرى من حساباته الجارية أو الادخارية لدى البنك.

٥ ـ يحق للبنك الوفاء بقيمة الشيكات أو الأوراق التجارية الأخرى المسحوبة على الحساب الجاري للمتعامل، حتى ولو تسبب ذلك في كشف الحساب، ويلتزم المتعامل بسداد كافة المبالغ المستحقة بحسابه المكشوف كلما طلب البنك ذلك.

٦ ـ للبنك الحق في الامتناع عن صرف أوامر الدفع أو الشيكات الخطية المكتوبة على غير نماذج البنك، دون أدنى مسؤولية على البنك.

**ب/٤ ـ طلبات إيقاف الدفع:** تعليمات المتعامل بإيقاف صرف شيكات صادرة عنه، غير ملزِمة للبنك إلاَّ في نطاق القوانين والنُّظُم المعمول بها في دولة الإمارات العربية المتحدة.

**ب/٥ ـ الحساب الساكن:** يعتبر الحساب ساكناً إذا لم تتم أية معاملة بالحساب لمدة تزيد عن ستة أشهر، وللبنك في هذه الحالة حق رفض الخصم من الحساب بما في ذلك الشيكات والتحويلات الصادرة أو أية أوراق تجارية أخرى، ويتحمل المتعامل كامل المسؤولية عن أية نتائج، أو مطالبات، أو إجراءات قانونية، أو خسائر متعلقة بمثل ذلك التصرف، ويقر بعدم مسؤولية البنك في جميع الأحوال، وعلى المتعامل الحضور للبنك لإعادة تشغيل أو إغلاق الحساب.

### (ج) وديعة الادِّخار الاستثماري:

ج/١ ــ **التعريف**: هو وديعة يفوِّض فيها المودع (رب المال) البنك (المُضارب) في استثمارها على أساس عقد المضاربة الشرعية المطلقة.

ج/٢ ــ **مدة الوديعة**: مدة هذه الوديعة شهر ميلادي كامل، يبدأ من اليوم الأول في الشهر، وتتجدد تلقائياً ما لم يُخطر أحد الطرفين الآخر قبل انتهاء المدة برغبته في عدم تجديد الوديعة.

ج/٣ ــ **سحب الوديعة**: يجوز للمتعامل سحب وديعته كلها أو جزء منها متى شاء، فإذا سحب الوديعة كلها فإنه يستحق أرباح المدة السابقة على الشهر الذي سحب فيه وديعته، وأما إذا سحب بعض الوديعة فإنه يستحق أرباحاً عن الرصيد الباقي من هذه الوديعة في الشهر الذي سحب فيه بعض الوديعة، إذا كان السحب لمرة واحدة خلال الشهر، فإذا زاد السحب عن ذلك فإنه لا يستحق أرباحاً عن الرصيد الباقي من الوديعة في هذا الشهر.

ج/٤ ــ **لا يصدر البنك دفتر شيكات لأصحاب حساب الادخار الاستثماري**، ولا يجوز للمتعامل إصدار أوامر دفع أو شيكات خطية على هذا الحساب.

ج/٥ ــ **المبلغ المستثمر**: يخضع الحد الأدنى والأعلى للمبلغ المستثمر لما تقرره إدارة البنك.

ج/٦ ــ **احتساب الأرباح**: تبدأ مشاركة المبالغ المستثمرة في الأرباح اعتباراً من بداية الشهر الميلادي التالي لشهر الإيداع، أما المبالغ المودعة في اليوم الأول فتشارك اعتباراً من نفس اليوم.

ج/٧ ــ **المشاركة في الأرباح**: تستثمر هذه الوديعة والودائع الاستثمارية المطلقة في الوعاء الاستثماري المشترك بين المودِعين والمساهمين، ويستثمر البنك نسبة (   ٪) من قيمة الوديعة، وتوزع الأرباح الصافية للوعاء الاستثماري

المشترك بين المساهمين والمودعين بنسبة الأموال المستثمرة لكل منهم، ويستحق البنك نسبة (  ٪) من أرباح المودعين بصفته مضارباً.

**ج/٨ ــ توزيع الأرباح:** تضاف أرباح الوديعة إلى حساب المدَّخِر بعد موافقة الجهات الرسمية المختصة، وتُستثمر الأرباح بنفس شروط استثمار الوديعة.

**( د ) الوديعة الاستثمارية المطلقة:**

**د/١ ــ التعريف:** هي حساب يفوِّض المودع (رب المال) البنك (المُضارب) باستثمارها على أساس عقد المضاربة الشرعية المطلقة وفقاً للشروط المتفق عليها.

**د/٢ ــ المبلغ المستثمر:** يخضع الحد الأدنى والأعلى للمبلغ المستثمر لما تقرره إدارة البنك.

**د/٣ ــ مدة الاستثمار:** تبدأ من يوم العمل التالي لإيداع الأموال ولمدة (٣/ ٦/ ٩/ ١٢) شهراً، ولا يُسمح للمتعامل بسحب الوديعة خلال فترة الاستثمار المتفق عليها.

**د/٤ ــ تجديد الوديعة الاستثمارية:** ما لم تصدر تعليمات من المتعامل، قبل ١٥ يوماً من تاريخ انتهاء فترة الاستثمار، تجدد الوديعة تلقائياً وبنفس الشروط.

**د/٥ ــ سحب الوديعة الاستثمارية:** لا يجوز سحب الوديعة الاستثمارية، قبل انتهاء مدة استثمارها، ولإدارة البنك في حالة الموافقة على السحب أن تحاسب صاحب الوديعة على حصته في الأرباح وفقاً لما يقرره مجلس الإدارة.

**د/٦ ــ مشاركة الوديعة في الأرباح:** تستثمر هذه الوديعة والودائع الاستثمارية المطلقة في الوعاء الاستثماري المشترك بين المودِعين والمساهمين، ويستثمر البنك نسبة (  ٪) من قيمة الوديعة، وتوزع الأرباح الصافية للوعاء

الاستثماري المشترك بين المساهمين والمودِعين بنسبة الأموال المستثمرة لكل منهم، ويستحق البنك نسبة (   ٪) من أرباح المودعين بصفته مضارباً.

**د/٧ ـ توزيع الأرباح:** تضاف أرباح الوديعة الاستثمارية إلى حساب المودع الجاري/ الادخاري بعد موافقة الجهات الرسمية المختصة على توزيع الأرباح، وقد وافق المودع الذي سحب وديعته الاستثمارية بعد انتهاء مدتها وقبل اعتماد توزيع الأرباح على محاسبته وفقاً لشروط هذا العقد، كما وافق على تحمل نصيبه من الخسائر التي قد تظهر لاحقاً.

**(هـ) الحساب المشترك:**

**هـ/١ ـ التعريف:** هو حساب يُفتح لشخصين أو أكثر بالاشتراك، بحيث تكون لهم حقوق وعليهم التزامات متساوية ما لم يتفق أصحاب الحساب المشترك على خلاف ذلك.

**هـ/٢ ـ إدارة الحساب:** تتم إدارة الحساب المشترك من قبل أصحابه جميعاً، أو حسب تعليماتهم، أو من قبل شخص يحمل تفويضاً رسمياً صادراً عن أصحاب الحساب المشترك.

**هـ/٣ ـ التسهيلات الائتمانية:** لا يجوز لأي من أصحاب الحساب المشترك أو وكلائهم طلب تسهيلات ائتمانية بأسمائهم الشخصية بضمان الحساب المشترك إلاَّ بموافقة جميع الشركاء الخطية.

**هـ/٤ ـ بطاقة إلكترون/ خدمة البنك الناطق/ رقم التعريف الشخصي:** للبنك إصدار بطاقة إلكترون/ خدمة البنك الناطق/ رقم التعريف الشخصي لكل من أصحاب الحساب المشترك إذا كان كل منهم مفوَّضاً في إدارة الحساب بتوقيع منفرد فقط، وتنعقد مسؤوليتهم جميعاً منفردين أو مجتمعين بالتكافل والتضامن فيما بينهم عن كافة الالتزامات المالية الناشئة عن استعمال تلك الخدمات.

هـ/٥ ـ الحجز على الحساب: إذا وقع الحجز على أحد أصحاب الحساب المشترك، فإن الحجز يسري في حدود حصته، ويوقف البنك السحب من الحساب المشترك بما يساوي الحصة المحجوزة، أو ما تقرره الجهة التي أوقعت الحجز.

هـ/٦ ـ تجميد الحساب: للبنك الحق في تجميد الحساب المشترك بناء على أمر قضائي أو وفاة أي من أصحاب الحساب.

هـ/٧ ـ شروط الحساب: تنطبق شروط الحساب الجاري/ الادخار الاستثماري/ الودائع الاستثمارية، على الحساب المشترك، وتعتبر جزءاً لا يتجزأ من هذه الشروط، ومتممة لها بما لا يخالف شروط الحساب المشترك.

**( و ) حساب الشخصيات الاعتبارية:**

و/١ ـ التعريف: هي حسابات تفتح للشركات والمؤسسات والهيئات والنوادي والجمعيات وما في حكمها، والمسجلة داخل دولة الإمارات العربية المتحدة بكافة أنواعها، وذلك بتوقيع الأشخاص المخوّلين بالتوقيع، أو من ينوب عنهم بصفة رسمية.

و/٢ ـ شروط حسابات الشركات والمؤسسات والهيئات:

١ ـ الأشخاص المخوّلون بالتوقيع والمذكورون في عقد فتح الحساب لهم إجراء كافة المعاملات المصرفية والاستثمارية مع البنك في حدود الصلاحيات الممنوحة لهم في عقد التأسيس.

٢ ـ يقر أصحاب الشركات/ المؤسسات/ الهيئات المدينة للبنك بأي سبب من أسباب المديونية بالالتزام بالتكافل والتضامن فيما بينهم مجتمعين أو منفردين بسداد كافة الالتزامات المستحقة للبنك، سواء من موجودات الشركة/ المؤسسة/ الهيئة، أو من أموالهم الخاصة.

٣ ــ على الشركاء إخطار البنك فوراً بأية تعديلات تطرأ على عقد الشركة/ المؤسسة/ الهيئة، مثل إعادة تشكيل مجلس الإدارة، أو تغيير الشكل القانوني للشركة/ للمؤسسة/ للهيئة، أو أية تغييرات في التوقيعات المعتمدة أو غيرها، ولا يتحمل البنك أية مسؤولية في حالة عدم إخطاره كتابة بأي من هذه التعديلات.

٤ ــ يقر الشركاء بأنه في حالة تعديل صلاحيات أي شريك بتمثيل الشركة/ المؤسسة/ الهيئة، سواء بانسحابه أو استقالته أو فصله، أو أي تعديل في عقد التأسيس، أو تغيير اسمها، أو فقدان أهلية أي من الشركاء، أو إشهار إفلاسه، أو وفاته، أو دخول أو خروج شريك أو أكثر فيها، فإن الشركاء الباقين يتحملون المسؤولية الكاملة نيابة عن الشركة/ المؤسسة/ الهيئة في جميع المعاملات مع البنك، ويلتزمون وورثتهم بسداد كافة الديون والالتزامات المالية المترتبة على الشركة/ المؤسسة/ الهيئة.

وللبنك الحق في الحجز على كافة الحسابات الدائنة للشركة/ للمؤسسة/ للهيئة، وذلك لصالح البنك استيفاء لحقه، أو لصالح أمر أو حكم قضائي.

**و/٣ ــ شروط حسابات الجمعيات والنوادي وما في حكمها:**

١ ــ تقديم قرار من مجلس الإدارة يحدد اسم وصفة من لهم حق التوقيع وإدارة الحساب أو أية تعديلات تطرأ على ذلك، ولا يجوز لأي من المخوَّلين بالتوقيع تفويض غيرهم فيما أُوكل إليهم.

٢ ــ يدار الحساب وفقاً للشروط التي يحددها مجلس إدارة النادي أو الجمعية.

٣ ــ على النوادي والجمعيات وما في حكمها تقديم قرار الإشهار الصادر من الجهات الرسمية المختصة بدولة الإمارات العربية المتحدة عند طلب فتح الحساب.

٤ ــ في حالة انتهاء مدة مجلس إدارة النادي أو الجمعية وما في حكمها أو استقالته أو إقالته، يتعين تقديم الكتاب الذي يفيد تعيين مجلس الإدارة، أو محضر الجمعية العمومية الذي تم فيه انتخاب مجلس الإدارة الجديد، والذي بدوره يحدد اسم وصفة من لهم حق التوقيع لدى البنك نيابة عن النادي أو الجمعية، وكذا كيفية إدارة الحساب.

**و/٤ ــ شروط الحساب:** تنطبق شروط الحساب الجاري/ الادِّخار الاستثماري/ الودائع الاستثمارية على حساب الشخصيات الاعتبارية، وتعتبر جزءاً لا يتجزأ من هذه الشروط ومتممة لها بما لا يخالف شروط حساب الشخصيات الاعتبارية.

**( ز ) بطاقة الإلكترون:**

**ز/١ ــ التعريف:** هي بطاقة تستخدم للسحب النقدي من أجهزة الصرف الآلي والمشتريات والخِدْمات بواسطة نقاط البيع داخل وخارج دولة الإمارات العربية المتحدة، ويتم الخصم مباشرة من الحساب الجاري أو الادخار.

**ز/٢ ــ على المتعامل إخطار البنك فوراً في حالة:** فقدان/ سرقة البطاقة، مع تحمل المتعامل أية أضرار تنجم عن الفترة الواقعة بين الفقدان/ السرقة وبين إبلاغه البنك رسمياً.

**ز/٣ ــ تقبل الإيداعات بالبطاقة نقداً أو بالشيكات في أجهزة الصرّاف الآلي التابعة للبنك فقط**، وتسجل الإيداعات النقدية في حساب المتعامل في يوم العمل التالي للإيداع بعد تأكد البنك من صحة المبالغ المودعة، ويعتبر اعتماد البنك لصحة المبالغ نهائياً وملزماً، ويمثل الإيصال الصادر من جهاز الصراف الآلي تفاصيل الإيداع من قِبَل المتعامل فقط، أما الشيكات المودعة فيتم إضافتها بعد تحصيلها.

ز/٤ ـ لا يكون البنك مسؤولاً أمام المتعامل عن أي إخفاق في الوفاء بالالتزامات، أو تقديم أية خدمة تتعلق بسوء استعمال جهاز الصراف الآلي، أو نفاد المبالغ المودعة، أو تلف البطاقة أو عطل أجهزة الحاسب الآلي أو الاتصالات، أو انقطاع الكهرباء أو أي عطل فني آخر بما في ذلك تعطل النظام أو سبب آخر، ولا يتحمل البنك أية خسائر أو أضرار.

ز/٥ ـ يتحمل المتعامل المسؤولية الكاملة عن جميع معاملات الشراء التي تتم باستعمال البطاقة، ولا يكون البنك مسؤولاً عن رفض أو عدم قَبول البطاقة من قبل الغير.

ز/٦ ـ يقوم البنك بتحديد مبلغ السحب الإجمالي المسموح به عن طريق البطاقة في اليوم الواحد، وللبنك الحق في تحديد وتغيير المبلغ الإجمالي للسحوبات النقدية وعدد المعاملات المسموح بها.

ز/٧ ـ يحق للبنك خصم رسوم استعمال أجهزة الصرف الآلي التابعة للبنوك الأخرى من خلال مقسم الإمارات (السويتش) حسب لوائح المصرف المركزي ورسوم البنك.

ز/٨ ـ التحويل بواسطة بطاقة الإلكترون من حساب الادِّخار وإليه يخضع لشروط حساب الادخار.

ز/٩ ـ تُقَيَّم المشتريات والمسحوبات خارج الدولة بالدولار الأمريكي، ومن ثم بدرهم الإمارات بتاريخ إجراء المعاملة على حساب صاحب البطاقة مع إضافة الرسوم المقررة على كل عملية سحب نقدي.

ز/١٠ ـ للبنك الحق في إضافة أو حذف أو تعديل أو تعليق أي من الخدمات المقدمة عبر بطاقة الإلكترون من وقت لآخر دون إخطار مسبق أو إبداء للأسباب.

**ز/١١ ــ لا يصـدر البنـك بطـاقـات إلكتـرون للشخصيـات الاعتبـاريـة** كالشركات والجمعيات والنوادي وما في حكمها باستثناء المؤسسات الفردية.

**ز/١٢ ــ تطبق قوانين دولة الإمارات العربية المتحدة وتعليمات المصرف** المـركـزي، وأحكـام مـؤسسـة فيـزا العـالميـة المتعلقـة بـاستخـدام البطـاقـة وبمـا لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية الغرَّاء، وفي حالة نشوب نزاع يكون لمحاكم دولة الإمارات العربية المتحدة المختصة الفصل في ذلك.

(ح) البنك الناطق:

**ح/١ ــ التعريف:** هي خدمة يقوم بموجبها المتعامل بالاتصال برقم هاتف معين لإجراء المعاملات المصرفية على حساباته، وذلك باستخدام رقم تعريف شخصي مقدم من البنك لهذا الغرض، ووفقاً للبنود التالية:

**ح/٢ ــ يقوم المتعامل بتعريف نفسه على الهاتف بذكر رقم حسابه ورقم** التعريف الشخصي الخاص بالبنك الناطق قبل طلب الخدمة.

**ح/٣ ــ يستطيع المتعامل إعطاء التعليمات للبنك عبر الهاتف** (من خلال نظام الاستجابة الآلية أو بمساعدة موظف البنك) لتقديم خدمات معينة للمتعامل.

**ح/٤ ــ لا يعد البنك مسؤولاً عن الأضرار والخسائر الناتجة عن تنفيذ** تعليمات المتعامل عبر البنك الناطق طالما صدرت صحيحة.

**ح/٥ ــ يوافـق المتعامل على قيـام البنك بتسجيل محادثاتـه الهاتفيـة مـع** البنك.

**ح/٦ ــ فـي حـالـة فقـدان/ إفشـاء رقـم التعـريـف الشخصـي، يجـب علـى** المتعـامـل إخطـار البنـك فـوراً لاتخـاذ الإجـراءات الـلازمـة، وللبنـك استخـراج رقم تعريف شخصي جديد وعلى نفقة المتعامل.

**ح/٧ ـ لا يكون البنك مسؤولاً عن أية خسائر أو أضرار بسبب توقف** أو عطل النظام، بما في ذلك عدم أداء المعاملة أو تنفيذ تعليمات المتعامل.

**ح/٨ ـ التحويل بواسطة البنك الناطق من حساب الادخار وإليه يخضع** لشروط حساب الادخار.

**ح/٩ ـ للبنك الحق في إضافة أو حذف أو تعديل أو تعليق أي من** الخِدْمات المقدمة عبر البنك الناطق من وقت لآخر دون إخطار مسبق أو إبداء للأسباب.

**ح/١٠ ـ للبنك في حالة إرسال المعلومات بالفاكس داخل الدولة،** باستخدام البنك الناطق خصم الرسوم المقررة من أي من حسابات المتعامل الجارية أو الادخارية لدى البنك وذلك عن كل عملية إرسال، وتقع على المتعامل مسؤولية المحافظة على سرية المعلومات المرسلة إليه عبر الفاكس.

**( ط ) قبول الشروط والأحكام:**

وقَّع المتعامل على طلب فتح الحساب المرفق وذلك بعد اطلاعه وفهمه للشروط والأحكام الواردة في هذا العقد.



## ٢ـ ضوابط
## السحب على المكشوف

تطبيقاً للمادة (٧٤) من النظام الأساسي للبنك التي نصَّت على أن للشركة الحق في إقراض المساهمين والمودعين والمتعاملين الجيدين دون أن تتقاضى أية أرباح أو مشاركة في الأرباح بالشروط التالية:

### ( أ ) القرض الحسن قصير الأجل:

١ ــ ينشأ هذا القرض أساساً نتيجة لانكشاف حسابات المتعاملين لدى الشركة أثناء تعاملهم معها والتي قد تكون بسبب صعوبة مؤقتة يواجهها المتعامل، أو بسبب طبيعة المعاملة نفسها، أو بسبب خطأ غير مقصود من جانب المتعامل.

كما تشمل هذه القروض أيضاً القروض الحسنة التي تمنحها الشركة من حين لآخر لبعض المتعاملين لأسباب مختلفة، كتأخر صرف الرواتب مثلاً.

٢ ــ يضع مجلس الإدارة نظاماً خاصاً يحدد فيه شروط منح هذه القروض.

ورغبة من البنك في تقديم تسهيل السحب على المكشوف لعملائه المتميزين وفق ضوابط محددة، **ترى الهيئة أن تكون الضوابط على النحو التالي:**

**البند الأول:** يسمح لعملاء البنك الذين تتطلب طبيعة نشاطهم ذلك

بالسحب على المكشوف، بالشروط، وبالضوابط، وفي الحدود المنصوص عليها في هذه المذكرة، وذلك خدمة لهؤلاء العملاء دون تقاضي أية عمولات أو مصروفات نظير هذه الخدمة.

البند الثاني: تُراعى المؤشرات التالية في ضابط الاستفادة من تسهيل السحب على المكشوف، ويعطى كل منها الوزن المذكور بإزائها (من مائة):

١ ــ مدة ومتوسط رصيد حسابات المتعامل الجارية وودائع الادخار الاستثماري، ويدخل في ذلك الحسابات ذات العلاقة لدى البنك خلال السنة السابقة على استخدام التسهيل، عدد ٢٠ نقطة.

٢ ــ مدة ومتوسط رصيد ودائع المتعامل الاستثمارية خلال السنة السابقة، عدد ٢٠ نقطة.

٣ ــ حجم تعامل العميل مع البنك خلال السنوات الثلاثة السابقة على استخدام التسهيل، وعوائد البنك من هذا التعامل، عدد ١٥ نقطة.

٤ ــ مدى انتظام المتعامل في الوفاء بالتزاماته، عدد ١٠ نقاط.

٥ ــ مِلاءة العميل وسُمعته التجارية، عدد ١٠ نقاط.

٦ ــ تحويلات متوقعة وشيكات تحت التحصيل، عدد ١٥ نقطة.

٧ ــ مجالات نشاط العميل، عدد ١٠ نقاط.

البند الثالث: يستفيد العميل من هذا التسهيل إذا حصل على ٦٠٪ من مجموع هذه الأوزان.

البند الرابع: يسمح بالسحب على المكشوف لمن حصلوا على الأوزان المذكورة في حدود المبلغ والمدة التي تحددها لجنة الإدارة وبناء على توصية إدارة الائتمان ومدير المنطقة.

**البنـد الخامس**: واستثناء من الأحكام السابقة يُسمح للعملاء الجدد الذين يُمنحون تسهيلات ائتمانية في حدود عشرة ملايين فما فوق، ويتمتعون بالثقة والسمعة التجارية والملاءة المالية، والذين يمارسون نشاطاً متميزاً، وممن يرى البنك أن جذبهم يحقق مصلحة البنك، أن يسمح لهم بالسحب على المكشوف للمدد وللمبالغ التي تضعها اللجنة المشار إليها في البند الرابع.

**البند السادس**: لا يتقاضى البنـك أيـة عمـولات أو مصروفـات عـلى هـذا التسهيل.

❑❑❑

## ٣ ـ السحب على المكشوف
## من الحساب الجاري لأصحاب الودائع الاستثمارية

**السؤال:**

بعض المتعاملين الكبار مع البنك لهم ودائع استثمارية ويحتاجون أحياناً إلى سيولة، ويريدون أن يسحبوا من حساباتهم الجارية على المكشوف، فما هي الطريقة الشرعية التي يتمكن بها هؤلاء المتعاملون من السحب على المكشوف مقابل ما لديهم من ودائع استثمارية لدى البنك.

**الجواب:**

ترى الهيئة أن سحب العميل من حسابه الجاري على المكشوف في مقابل تنازله للبنك عن جزء من أرباح وديعته الاستثمارية يناسب المبالغ التي سحبها على المكشوف مع تطبيق حساب النمر (أي المبلغ في المدة) للوصول إلى ذلك لا يجوز شرعاً، لأن السحب على المكشوف إقراض من البنك للعميل فلا يجوز للبنك أن يحصل على فائدة على هذا القرض وهي مشاركته للعميل في أرباح وديعته.

والبديل الشرعي الذي يحقق نفس النتيجة للعميل وللبنك إذا أراد البنك معاملته معاملة خاصة باعتباره عميلاً متميزاً هو أن يسحب العميل من وديعته الاستثمارية ويحاسبه البنك على الباقي من الوديعة على أساس أرباح الودائع الاستثمارية بصفة خاصة مع تطبيق حساب النمر في هذه الحالة.

والنتيجة في الحالتين واحدة والفرق بينهما أن السحب على المكشوف مع المشاركة في أرباح الوديعة غير جائز لأنه قرض جر نفعاً، والآخر جائز لأن لمجلس الإدارة سلطة كاملة في معاملة المودع الذي يسحب من وديعته قبل مدتها على الوجه الذي يراه محققاً لمصلحة البنك .

❑ ❑ ❑

## ٤ ـ كشف حسابات المتعاملين بمدد مساوية لأرصدتهم الدائنة لدى البنك

**السـؤال :**

بعض المتعاملين يوجد بحساباتهم الجارية بالبنك أرصدة دائنة لفترات مختلفة، ويطلبون كشف حساباتهم لدى البنك بمدد مساوية لتلك التي كانت أرصدة حساباتهم فيها دائنة لدى البنك، فهل هذا جائز شرعاً؟

**الجواب :**

ترى الهيئة عدم جواز هذه المعاملة إذا كانت مشروطة، حيث إنها تتضمن قاعدة: «**أقرضني وأقرضك**» المحرمة شرعاً، ومن ثم فهي غير جائزة.

ولكن لإدارة البنك أن تكشف حساب العميل في الحالات الخاصة التي ترى فيها مصلحة للبنك، وذلك بأن يكون تعامله مع البنك وحساباته لديه تدل على أنه مليء ويوفي بالتزاماته، وأن الحاجة لكشف الحساب طارئة.



## ٥ ـ تقاضي رسوم
## على طلب السحب على المكشوف

**السـؤال :**

يطلب كثير من المتعاملين مع البنك السحب على المكشوف، سواء كان هؤلاء المتعاملون أفراداً أو شركات، وفي كثير من الأوقات تلبى هذه الطلبات دون أي مردود على البنك سوى المخاطرة بأموال البنك .

فهل يجوز وضع مبلغ معين كشرط أو رسوم للسحب على المكشوف بحيث يكون هذا المبلغ ثابتاً عند أول طلب للمتعامل ولا تتغير هذه الرسوم سواء كان المبلغ كثيراً أو قليلاً، يرجى بيان الوجه الشرعي في ذلك .

**الجواب :**

الأصل أن السحب على المكشوف لا يجوز إلاَّ لمصلحة محققة أو راجحة ؛ إذ أن البنك وكيل يعمل لصالح موكله ولا مصلحة للمساهمين والمودعين في إقراض أموال الاستثمار، إذ أنها تحرمهم من ربح الأموال المقرضة وتعرضها لمخاطر عدم السداد .

وتتحقق المصلحة بوجود ضوابط عدة منها : أن يكون العميل مليئاً وكان في تعامله السابق مع البنك منتظماً في السداد، وكانت ظروف طلب السحب على المكشوف مقبولة، فإنه يجوز كشف الحساب بموافقة المدير المختص، وفي حدود ما يسمح به حجم تعامله مع البنك آخذاً في الاعتبار سقف التسهيلات

الممنوحة للعميل، وفائض الضمانات إن وجدت بما يغطي مقدار كشف الحساب، على أن يكون كشف الحساب لمدة محددة وبضمان كاف.

**وفي جميع الأحوال، لا يجوز أخذ مقابل على طلب السحب على المكشوف، سواء كانت مبلغاً مقطوعاً أو نسبة معينة ثابتة أو متغيرة، إذ السحب على المكشوف قرض والمقابل منفعة نقدية.**



## ٦ـ معالجة السحب على المكشوف بنظام المشاركة مع المتعاملين

اطلعت الهيئة على المقترح الذي قدمته اللجنة المشكَّلة بالقرار رقم ٢٥ بتاريخ ٢٣/ ١/ ٢٠٠١، والذي أقرته الهيئة (مرفق رقم ١)، وعلى المقترحات التي تفضل بها أحد العملاء، وعلى قراراتها ومداولاتها السابقة فرأت ما يلي:

**أولاً:**

لا مانع من تطبيق الضوابط التي وضعتها اللجنة المشار إليها للسحب على المكشوف، إذا رغبت إدارة البنك في أن يكون السحب دون عوائد مباشرة للبنك، بالنسبة للمتعاملين مع البنك الذين تدل أوضاعهم المالية، وسلوكهم الشخصي، ومجموع معاملاتهم مع البنك، على أن البنك يعوِّض بطريق غير مباشر ما يفوت عليه من مَنْحِ التسهيل على المكشوف لهؤلاء دون عائد مباشر.

**ثانياً:**

يـجـوز أن يدخل البنك في مشاركة من نوع خاص مع هؤلاء المتعاملين الذين يرى البنك منحهم تسهيلات السحب على المكشوف، وذلك بالضوابط التالية:

١ ــ **أن يكون لدى المتعامل مشروع استثماري معين،** تجاري أو صناعي أو تعديني مثلاً، أو أصل منتج، كالعقارات، والأراضي الزراعية، ووسائل النقل والمواصلات، ومحطات الكهرباء والمياه والغاز، أو حق منفعة أو استغلال

أو امتياز، كحق السكنى والزراعة، واستغلال المناجم، وامتياز تشغيل الأنفاق والكباري/ الجسور والممرات المائية، ووسائل الاتصال والمطارات.

٢ ــ **تقديم دراسة جدوى:** أن يقدم المتعامل، الراغب في الحصول على تسهيل السحب على المكشوف، دراسة جدوى معدة حسب الأصول الفنية الدقيقة، تبين قيمة المشروع الاستثماري، أو الأصل المنتج، أو حق المنفعة أو الاستغلال أو الامتياز، ومقدار الإيراد أو الربح المتوقع من المشروع أو الأصل أو استعمال الحق، والمصروفات اللازمة للحصول على هذا الإيراد أو الربح، ومدة الانتفاع أو الاستغلال أو الامتياز، ومقابل الانتفاع أو الاستغلال أو الامتياز.

٣ ــ **الدخول في مشاركة وتحديد حصة البنك فيها:** يدخل البنك مع المتعامل، الذي يرغب في الحصول على تسهيل السحب على المكشوف، في مشاركة في المشروع أو الأصل أو الحق، تتحدد فيها حصة البنك بمقدار ما يسحبه المتعامل، خلال مدة المشاركة، في حدود سقف معين محسوباً على أساس الأوزان النسبية أو النمر، ومنسوباً إلى قيمة المشروع أو الأصل أو الحق، على نحو ما يُتَّبَع بشأن الودائع الاستثمارية وحسابات الادخار، التي يشارك أصحابها المساهمون وبقية المودعين في موجودات الوعاء الاستثماري المشترك.

٤ ــ **طريقة دفع حصة البنك في المشاركة:** تدفع حصة البنك في المشاركة عن طريق فتح حساب مشاركة متغيرة يفوض المتعامل بالسحب منه، حسب الحاجة، وفي حدود السقف المعين، ويجوز أن يكون هذا التفويض على الحساب الجاري للمتعامل، وتتحدد حصة البنك في المشاركة، في أي وقت، بمقدار ما يكون المتعامل قد سحبه من هذا الحساب منذ بدء المشاركة، على أساس الأوزان النسبية أو حساب النمر، ومنسوباً إلى قيمة المشروع أو الأصل أو الحق، على أساس حساب الأوزان النسبية أو النمر كذلك.

٥ ــ طريقة حساب الأوزان أو النمر: تحسب حصة البنك في المشاركة على أساس ضرب المبالغ التي يسحبها المتعامل في مدتها، خلال مدة المشاركة، كسنة مثلاً، ويعد مجموع هذه الأوزان أو النمر، خلال هذه المدة، هو حصة البنك في المشاركة. وتحسب حصة المتعامل في المشاركة على أساس حساب الأوزان أو النمر كذلك، وذلك بضرب قيمة المشروع أو الأصل أو الحق في مدة المشاركة، ويملك البنك في المشروع أو الأصل أو الحق بنسبة مجموع أوزانه إلى مجموع أوزان المتعامل. ويتم توزيع الأرباح تبعاً لذلك أو حسب اتفاق الشريكين، كما سيأتي، وذلك على نسق ما يتم في ممارسة البنوك الإسلامية، بالنسبة لأصحاب الودائع الاستثمارية وحسابات الادخار، الذين تستثمر ودائعهم مع حقوق المساهمين، فإن كل وديعة تضرب في مدتها، طوال مدة المشاركة، وتضرب حقوق المساهمين في مدة المشاركة كلها، ثم تكون حقوق الملكية في المشاركة بين المساهمين والمودعين بنسبة الأموال المستثمرة لكل منهما على هذا الأساس، وتوزع أرباح الوعاء الاستثماري المشترك (المشاركة) بعد خصم حصة البنك بصفته مضارباً، بناء على هذه النسبة.

## ثالثاً: تحديد العائد الموزع:

يجوز الاتفاق، في عقد المشاركة، بين البنك والمتعامل المفوّض بالسحب من حساب المشاركة المتغيرة أو الحساب الجاري، على أن تكون حصة البنك نسبة من الدخل أو الإيراد، ويتحمل المتعامل شريك البنك المصروفات اللازمة للحصول على هذا الإيراد أو الدخل، بصفته مضارباً مأذوناً له في خلط ماله بمال المضاربة، وذلك في بعض المشروعات أو الأصول المنتجة أو حقوق الاستغلال والامتياز، كما يجوز أن تكون حصة البنك نسبة من الربح الصافي، بعد خصم المصروفات اللازمة للحصول على الربح، في البعض الآخر، حسب طبيعة المشروع ونوع النشاط الذي يقوم به.

### رابعاً: طريقة التوزيع:

يتم توزيع الدخل أو الربح بنسبة حصة كل شريك في المشاركة، أعني البنك والمتعامل، أو حسب الاتفاق، ويجوز منح المتعامل، شريك البنك، حصة من الدخل أو الربح، مقابل قيامه بإدارة المشروع أو الأصل أو حق الاستغلال.

### خامساً: الصفة الشرعية والوضع القانوني لتسهيل السحب على المكشوف:

المتعامل الذي يسحب «على المكشوف» على النحو الذي بيَّنَّاه، لا يقترض من البنك، بل هو شريك مفوَّض بالإدارة، يستوفي حصة البنك في المشاركة من الحساب المخصص لذلك، وفي حدود السقف المعين، ولذا كان العائد الذي يحصل عليه البنك ليس فائدة على القرض مقابل الأجل، بل عوائد استثمار أمواله في مشاركة، على النحو الذي يتلقى به البنك ودائع الاستثمار وحسابات الادخار، فإنه لا يقترضها من المودع، بل يستوفيها، باعتبارها حصة المودع في مشاركة، تتمثل في الوعاء الاستثماري المشترك، مع غيره من المودعين، ومع المساهمين، ولذا كان ما يأخذه المودع عائداً حلالاً، وليس رباً محرماً.

### سادساً: طبيعة حق البنك:

يجب أن ينص في عقد المشاركة بين البنك والمتعامل المفوَّض في السحب من حساب المشاركة المتغيرة، أو من حسابه الجاري، على أن حق البنك حق ملكية في المشروع أو الأصل أو حق المنفعة أو الاستغلال أو الامتياز، وذلك قياساً على حق المودع في الحساب الاستثماري المشترك (المشاركة)، فإنه حق ملكية في موجودات هذا الحساب، وليس دَيناً على المساهمين أو بقية المودعين.

فالمودع الجديد مثلاً، بإيداعه، يوقع عقد مشاركة مع البنك، يصير به مالكاً بنسبة وديعته إلى حقوق المساهمين وبقية الودائع، في موجودات هذا الحساب،

وهي أعيان ومنافع ونقود وحقوق وديون، يملكها المساهمون والمودعون السابقون على المودع الجديد، وبإيداعه يدخل معهم، ويكون شريكاً لهم، بنسبة وديعته إلى مجموع ودائعهم وحقوقهم، على أساس حساب النمر كما ذكرنا.

وحق ملكية البنك في المشاركة مع المتعامل المفوَّض في السحب من حساب المشاركة المتغيرة أو من حسابه الجاري، محله متغير، قد يزيد وقد ينقص، بالسحب والإيداع في حساب المشاركة المتغيرة أو في حسابه الجاري، ثم تتحدد حصة البنك في نهاية مدة المشاركة، تماماً كالوضع بالنسبة للمودع، فإنه يدخل في عقد مشاركة مع المساهمين وبقية المودعين، ويصير مالكاً لحصة في موجودات الحساب الاستثماري المشترك بينه وبينهم (المشاركة)، غير أن محل حق ملكيته أو حصته في الملك، قابلة للزيادة والنقص بالإيداع والسحب بشروط خاصة وبقيود معينة.

وتتحدد حصة البنك في المشاركة نهائياً بنهاية مدة المشاركة، كالشأن في السحب على المكشوف على الوجه الذي بيَّنَّاه.

## سابعاً: التأكيد على عدم صورية المشاركة:

يجب أن يصاغ اتفاق المشاركة والعقود المكملة له، على نحو يقطع بأن هذه المشاركة وتلك العقود حقيقية، شرعاً وقانوناً، وتترتب عليها آثارها في حق البنك وشريكه المتعامل الذي فوَّضه البنك في سحب حصة البنك في المشاركة على النحو الذي وضَّحناه، ويترتب على ذلك:

١ ـ أن البنك شريك في المشروع أو الأصل أو حق المنفعة أو الاستغلال، وأن حقه على موجودات المشروع أو الأصل أو حق المنفعة أو الاستغلال حق ملكية للعين أو للمنفعة، وأنه يتحمل حصة في الغرم والمخاطر ويستحق حصة في الغنم دخلاً أو ربحاً، وأنه ليس للبنك دَين في ذمة المتعامل.

٢ ــ إذا مات المتعامل لا تدخل حصة البنك في التركة، وللورثة أن يحلُّوا محل مورثهم، أو يطلبوا تصفية المشاركة.

٣ ــ وفي حالة موت المتعامل، شريك البنك، أو فلسه، فإن دائنيه ينفذون على حصة المتعامل وحده، ويستوفون منها ديونهم، وليس لهم حق المساس بحصة البنك.

٤ ــ إذا بيع محل المشاركة، أو نزعت ملكيته للمنفعة العامة مقابل عوض تدفعه الدولة، فإن البنك يشارك في حصيلة البيع أو التعويض الذي تدفعه الدولة، بنسبة ما يملكه في موجودات المشاركة أو الأصل أو حق المنفعة وقت وقوع البيع أو نزع الملكية، وليس له حق المطالبة بما سحبه المتعامل، وإن قلَّ ثمن البيع عن المبلغ المسحوب.

**ثامناً: انتهاء المشاركة:**

**تنتهي المشاركة بين البنك والمتعامل في الحالات الآتية:**

١ ــ انتهاء مدة التسهيل دون تجديدها، ويستحسن أن تكون المدة سنة، وإن جاز أن تكون أقل أو أكثر.

٢ ــ رغبة البنك أو المتعامل في إنهاء المشاركة، أي إنهاء هذا التسهيل، ذلك أن المشاركة من العقود غير اللازمة، التي يجوز لكل شريك فيها أن يستقل بفسخها وإنهاء آثارها، ما لم تكن ظروف الفسخ أو وقته غير مناسب، بحيث يلحق الضرر بالشريك الآخر. ولقد قدمنا طريقة حساب حصة البنك في المشاركة، وقت إعلان إنهاء المشاركة أو فسخها.

٣ ــ إفلاس المتعامل، ولا يدخل في التفليسة إلاَّ حصة المتعامل في المشاركة إذا كانت قد وثقت رسمياً، وإلاَّ دخل البنك بقيمة مشاركته في التفليسة، مع بقية الدائنين، ويكون أسوة بالغرماء، ما لم يرتهن المشروع أو الأصل أو حق المنفعة محل المشاركة، ضماناً لوصول حقوقه إليه في مثل هذه الحالات،

وليس وفاءً لدَين المتعامل، لأن المتعامل ليس مديناً بالمبالغ التي سحبها، بل هي حصة البنك في المشاركة التي عقدها معه.

٤ ــ هلاك محل عقد المشاركة، وعند ذلك يتحمل البنك تبعة الهلاك، لأنه مالك، والمالك يتحمل مخاطر ملكه باتفاق، وكذلك يتحمل البنك تبعة التلف، وتبقى المشاركة على حالها. وإذا كان محل المشاركة مؤمَّناً عليه، فإن البنك يستحق في مبلغ التأمين بنسبة مشاركته عند الهلاك أو التلف واستحقاق مبلغ التأمين.

## تاسعاً: أهمية الأسس السابقة:

إن الصيغة التي عرضناها، بشروطها وقيودها، هي الصيغة الشرعية لمعالجة السحب على المكشوف، وأساس هذه الصيغة أن المتعامل الذي يسحب على المكشوف لا يقترض من البنك، لأن القرض يترتب عليه تخلُّف دَين في ذمته، فتكون كل زيادة عليه، مقابل الأجل، رباً محرَّماً، وبدلاً عن ذلك، فهو يستوفي حصة البنك في مشاركة، في مشروع أو أصل أو حق يملكه، من حساب يفتحه البنك، ويحدد له سقفاً، ويفوض المتعامل في سحب حصة البنك في المشاركة من هذا الحساب في حدود هذا السقف. ويترتب على ذلك كما ذكرنا، أن حق البنك حق ملكية في موجودات المشروع أو في الأصل أو حق المنفعة، فهو حق عيني أي يتعلق بالمال، لا شخصي يتعلق بذمة المتعامل، ويتبع ذلك كل ما ذكرنا من آثار ونتائج، فيتحمل البنك مخاطر خسارة المشروع أو هلاك الأصل أو فوات حق المنفعة أو إلغاء رخصة الاستغلال، ويستحق حصة من عوائد المشروع أو الأصل أو حق المنفعة أو الاستغلال.

ولذا كان من الواجب أن ينص في عقد المشاركة المتغيرة على هذه الآثار والنتائج، وأن يكون التطبيق صحيحاً ومبنياً على هذا الأساس، وأي خلل أو تقصير في صياغة عقد منح هذا التسهيل، أو في تنفيذه ينقل المعاملة من

مشاركة إلى قرض حسن لا تجوز الزيادة عليه، لأن هذه الزيادة تكون رباً محرماً.

والفرق بين هذه المشاركة الخاصة وبقية أنواع المشاركات: أن حصة البنك فيها ليست معلومة عند بدء المشاركة، بل تعلم في نهاية مدتها، هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن هذه الحصة تزيد وتنقص، أثناء مدة المشاركة، حيث إن للمتعامل أن يسحب حصّة البنك على مراحل، وفي فترات متقاربة أو متباعدة طوال مدة المشاركة. وهذا هو أساس عمل البنوك الإسلامية في قبول الودائع الاستثمارية وفتح حسابات الادخار، حيث يشارك أصحابها المساهمين وبقية المودعين في الوعاء الاستثماري المشترك (المشاركة)، وتتحدد نسبة مشاركة المودع بنهاية مدة المشاركة، لأنه يجوز للمودع المشارك أن يزيد وأن ينقص وديعته، طوال مدة المشاركة، أي الفترة الاستثمارية، وهي عادة سنة.

وفي جميع الأحوال فإن المودع الجديد، يدخل في عقد مشاركة مع المودعين السابقين والمساهمين، ويملك حصة من موجودات الحساب الاستثماري المشترك لحقوق المساهمين وودائع من سبقه من المودعين، وهذا هو ما يحدث بالنسبة للصيغة المقترحة سواء بسواء.

## عاشراً: الفرق بين المشاركات والمعاوضات:

ولقد رأينا أن أحكام المشاركة السابقة، باعتبارها بديلاً لترتيبات السحب على المكشوف، كالمشاركة بين المودعين، وبينهم وبين المساهمين، في الوعاء الاستثماري المشترك، تفقد بعض شروط عقود المعاوضة، كالعلم بالعوض عند التعاقد، بالرؤية أو الوصف، والقدرة على تسليمه، وثباته واستمراره بعد إبرام عقد المعاوضة، وغير ذلك مما يشترط في عقود المعاوضات كالبيع والإجارة. ومع ذلك فإن عمل البنوك الإسلامية يقوم على هذا الأساس، وبدونه لا تستطيع البنوك الإسلامية ممارسة نشاطها، فما هو السند أو الأساس الذي اعتمد عليه العمل المصرفي الإسلامي؟

إن هذا الأساس يكمن في أن عقود المشاركات ليست من قبيل المعاوضات، بل إنها عقود وصيغ مستقلة ذات طبيعة خاصة وأحكام مغايرة، فما تقوم به البنوك الإسلامية، من قبول الودائع ومشاركة أصحابها المودعين السابقين عليهم، والمساهمين في موجودات الوعاء الاستثماري المشترك، وزيادة مشاركة المودع كلما زاد في وديعته، ونقصها كلما سحب من وديعته، وأن حصته تتحدد في نهاية مدة المشاركة، وأنها تحسب بالأوزان أو النمر، وأنها تنسب إلى حقوق المساهمين الثابتة بطريقة حساب النمر كذلك، كل ذلك من باب المشاركات، وليس من باب المعاوضات، ولذا فإنه لا يشترط فيها ما يشترط في عقود المعاوضات.

ولنذكر ذلك بشيء من الإيضاح على النحو التالي:

فرّقت الشريعة الإسلامية بين عقود المشاركات وعقود المعاوضات، فلم تستلزم في عقود المشاركات، بجميع أنواعها وصورها، ما اشترطته في عقود المعاوضات، من وجود محل التعاقد والعلم به والقدرة على تسليمه عند التعاقد، لا قبله ولا بعده، ومن هنا جاز بيع السهم، وهو يمثل حصة في صافي موجودات الشركة، من الأعيان والمنافع والحقوق والديون والنقود، دون اشتراط الرؤية أو الوصف لهذه الموجودات، وهو شرط التصرف في المبيع، لأن ذلك من باب المشاركات، وصحّت المضاربة، مع أن نصيب المضارب نظير عمله في مال المضاربة، غير محقق الوجود ولا معلوم المقدار، في حين أنه يجب تحديد الأجرة في عقد الإجارة، باعتباره عقد معاوضة على عمل الإنسان.

بل إن شركة العنان الشرعية، وهي شركة في رأس المال والعمل، صحّت عند جميع الفقهاء، مع أن عمل كل شريك غير معلوم عند التعاقد، وجاز عند الحنفية والحنابلة التفاوت بين الشركاء في الربح، مع تساوي المالين، لاحتمال قيام أحد الشريكين بعمل يزيد، كمًّا أو كيفاً، عن عمل الآخر، وجاز دفع الدابة، ومثلها وسائل النقل الأخرى، كالسيارة أو الطائرة، لمن يعمل عليها واقتسام

الدخل، وتحمل مالك وسيلة النقل مصاريف تشغيلها، وكل ذلك غير معلوم عند التعاقد.

وحيث إن المقترَح، بديلاً للسحب على المكشوف، هو صيغة مشاركة، وليست معاوضة، أي ليست بيعاً لحصة في المشروع أو الأصل أو الحق، فإنه يغتفر فيها عدم تحديد حصة البنك في هذه المشاركة عند التعاقد، أي عند أول سحب على المكشوف يقوم به المتعامل، وإنما يقع هذا التحديد في نهاية المدة المتفق عليها لمنح هذا التسهيل، وجاز للمتعامل أن يسحب من الحساب المخصص لذلك، سواء سُمِّي حساب مشاركة متغيرة، أو كان هو حسابه الجاري، مع تسهيل السحب على المكشوف، وجاز له كذلك الإضافة إليه، أي رد بعض ما سحبه من هذا الحساب، ثم اتباع ما يسمى بحساب النمر في تحديد حصة البنك، وذلك بضرب كل مبلغ في مدة بقائه في المشاركة، ثم جمع ذلك ونسبته إلى قيمة المشروع أو الأصل أو الحق موضوع المشاركة، مع ضرب هذا الأخير، أي قيمة المشروع أو الأصل أو الحق، في مدة المشاركة كلها أيضاً حتى يمكن عمل النسبة بين مجموع حساب النمر المستحقة للبنك، وتلك المستحقة للمتعامل في نهاية مدة المشاركة.

### حادي عشر:

وهذه الطريقة في المشاركة المتغيرة هي أساس عمل البنوك وشركات الاستثمار الإسلامية، حيث إنها تعمل وفق الأسس التالية:

١ ــ يتلقى البنك الوديعة الاستثمارية أو حساب الادخار بناء على عقد إيداع، وهذا العقد هو عقد مضاربة من جهة، ومشاركة من جهة أخرى، إذا كان البنك مأذوناً في خلط حقوق المساهمين مع الودائع الاستثمارية وحسابات الادخار الاستثماري، واستثمارها معاً في وعاء مشترك.

٢ ـ يستثمر البنك هذه الوديعة مع غيرها من الودائع، ومع حقوق المساهمين، ولا شك أن حقوق المساهمين كانت قائمة قبل قبول هذه الوديعة، بل كانت هناك ودائع تلقاها البنك قبل ذلك واستثمرها في هذا الوعاء قبل تلقيه هذه الوديعة، ومع ذلك فإن هذه الوديعة تدخل في الوعاء الاستثماري المشترك، وتشارك في عوائد هذا الوعاء بنسبتها إلى بقية الودائع وحقوق المساهمين، بطريقة حساب النمر، بمعنى أنها تشارك في صافي أصول الوعاء الاستثماري المشترك، الذي يمثل حقوق المساهمين والمودعين السابقين في هذا الوعاء، فيكون لصاحب الوديعة الجديدة حق ملكية (EQUITY) في موجودات هذا الوعاء؛ من الأعيان والمنافع والنقود والديون والحقوق المالية، ويستحق حصة في أرباح هذا الوعاء، بنسبة وديعته إلى بقية الودائع وحقوق المساهمين المستثمرة في هذا الوعاء.

٣ ـ لا خلاف في أنه يجوز لصاحب الوديعة أو حساب الادخار الاستثماري أن يضيف وأن يسحب من وديعته أو حسابه الاستثماري بشروط وبقيود معينة، ويظل له هذا الحق في الإيداع والسحب وزيادة وديعته أو حسابه ونقصهما تبعاً لذلك، وفي نهاية العام يتم حساب حصة المودع في الوعاء الاستثماري المشترك بينه وبين غيره من المودعين والمساهمين، وبالتالي حصته في أرباح هذا الوعاء، على أساس نسبة وديعته إلى مجموع الودائع الاستثمارية وحقوق المساهمين.

٤ ـ ومن هنا يظهر أن حصة المودع في المشاركة غير معلومة ولا محددة بصفة نهائية عند بدء المشاركة، أي عند إيداع أول مبلغ بعد عقد الإيداع وفتح الحساب، لأنه قد يزيد وقد ينقص وديعته، طوال مدة المشاركة، وهي في معظم البنوك الإسلامية عامّة، وذلك بالإيداع والسحب، وتتحدد حصته في الأرباح في نهاية مدة المشاركة بنسبة وديعته إلى بقية الودائع وحقوق

المساهمين محسوبة بحساب النمر، أي بضرب مبلغ الوديعة في مدتها، ويتكرر ذلك عند كل إيداع أو سحب، أي عند زيادة الوديعة وعند إنقاصها، ثم تجمع النمر في نهاية المدة، وكذلك الوضع بالنسبة لبقية المودعين.

أما حقوق المساهمين فتضرب في مدة المشاركة كلها في هذا الوعاء الاستثماري، لأنها ثابتة لا تتغير، وإن تغير مالك السهم، بخلاف الودائع.

٥ ـ يدخل بعض المودعين بعد بداية مدة المشاركة الاستثمارية، أي بعد بداية العام المالي مثلاً، وقد سبقهم غيرهم من المودعين، وقد سبق الجميع المساهمون، حيث إنهم قد استثمروا حقوقهم أو بعضها قبل أو مع تلقي أول وديعة، ومع ذلك فمن المتفق عليه نظرياً، والواقع عملياً، أن أصحاب الودائع الجديدة يشاركون المساهمين وأصحاب الودائع القديمة الذين سبقوهم، في موجودات الوعاء الاستثماري المشترك، وحقهم في ذلك حق ملكية باتفاق، وقد شاركوا بودائعهم في عقد مشاركة بينهم وبين المساهمين والمودعين القدامى، وليس ذلك معاوضة، بمعنى أنهم قد اشتروا حصة في موجودات الوعاء الاستثماري الذي استثمر فيه المساهمون والمودعون القدامى، وإلاَّ لوجب العلم بمحل التعاقد، ولكان إمكان تسليمه شرطاً، وطلب القسمة فيه جائزاً.

٦ ـ إن مشاركة المودعين الجدد والقدامى قابلة للزيادة والنقص حسب السحب من الوديعة والإضافة إليها، ولا تتحدد حصة كل مودع في المشاركة إلاَّ في نهاية مدة المشاركة، وذلك بحساب النمر كما ذكرنا، غير أن حقوق المساهمين تشارك في الاستثمار طوال مدة المشاركة، فتضرب في المدة كلها، بخلاف الودائع، فإن كل وديعة تضرب في مدتها، فإذا نقصت بدأت مدة جديدة فتضرب الوديعة بعد النقص في مبلغها، فإذا زادت الوديعة بدأت مدة جديدة وتضرب الوديعة في مدتها وهكذا.

٧ ــ ويقوم البنك الإسلامي باستثمار الودائع بأحد طريقين:

أحدهما: أن يستثمر الودائع الاستثمارية في حساب مستقل عن حقوق المساهمين، وفي هذه الحالة يأخذ البنك حصته من عوائد استثمار الودائع في هذا الحساب، بصفته مضارباً، ثم يوزع باقي الأرباح بين المودعين، بنسبة كل وديعة إلى مجموع الودائع، ويتبع في ذلك حساب النمر، بمعنى ضرب كل وديعة في مدتها على النحو السابق بيانه.

وقد يتبع البنك مبدأ نسب تشغيل للودائع، فتجعل نسبة تشغيل الوديعة طويلة الأجل أو كبيرة المبلغ أعلى من قصيرة الأجل أو صغيرة الحجم مثلاً، وفي هذه الحالة فإن حساب النمر أو الأوزان الذي يوزع الربح على أساسه هو ضرب الوديعة في مدتها في نسبة تشغيلها، حتى نحقق العدالة بين المودعين الذين يمكنون البنك من الدخول في استثمارات كبيرة الحجم طويلة الأجل، مرتفعة العائد، وذلك بالإيداع لمبالغ كبيرة لمدد طويلة، كسنة أو سنتين مثلاً، وبين الذين يودعون مبالغ صغيرة لمدد قصيرة، كشهر أو ثلاثة أشهر مثلاً، حيث يستثمر البنك هذه الودائع في مشروعات صغيرة الحجم قصيرة الأجل تدر عائداً أقل، وتتدرج نسب التشغيل تبعاً لمبلغ الوديعة ومدتها.

ثانيهما: أن يقوم البنك باستثمار حقوق المساهمين مع الودائع الاستثمارية في وعاء واحد مشترك، وفي هذه الحالة يقتطع البنك من أرباح هذا الوعاء حصته المتفق عليها من الربح، بصفته مضارباً، **ثم يجري نوعين من التوزيع:**

**التوزيع الأول:** توزيع بين المساهمين والمودعين في جملتهم، وذلك على أساس مجموع أوزان أو نمر الودائع المستثمرة في هذا الوعاء. وذلك بحساب نمر أو وزن كل وديعة على حدة، ثم جمع الأوزان أو النمر لجميع الودائع المستثمرة في هذا الوعاء، وذلك على النحو المتقدم، وهذه هي حصة المودعين جميعاً في المشاركة، وقد تكونت بالتدريج على مراحل طوال مدة المشاركة.

أما حصة المساهمين في المشاركة فهي مجموع النمر أو الأوزان لحقوقهم، وحيث إن هذه الحقوق معلومة محددة عند بداية مدة المشاركة، وحيث إنها ثابتة لا تتغير؛ لأنه لا يجوز السحب منها ولا الإضافة إليها، وإن تغير مالكو الأسهم، فإنها تضرب في مدة المشاركة كلها؛ سنة أو أقل أو أكثر.

ويتم توزيع الأرباح بين المودعين والمساهمين على هذا الأساس، أي بنسبة الأموال المستثمرة لكل منهما، محسوبة بحساب الأوزان أو النمر.

**التوزيع الثاني**: التوزيع الثاني يتم بين المودعين أنفسهم، حسب وزن أو مجموع نمر كل وديعة، خلال مدة المشاركة، وذلك بضرب مبلغها في مدة مشاركتها في نسبة تشغيلها على النحو السابق بيانه.

**ثاني عشر:**

وهذا الأساس السابق تفصيله، في عمل البنوك الإسلامية، في تلقي الودائع، واعتبارها حصة مشاركة، مع غيرها من الودائع السابقة واللاحقة على عقد الإيداع، ومع حقوق المساهمين السابقة على هذا العقد، ومشاركة أصحابها في صافي موجودات الوعاء الاستثماري المشترك الموجود قبل دخولهم، واحتساب حصة كل مودع في المشاركة، أي في الحساب الاستثماري المشترك، بمقدار وديعته في نهاية مدة المشاركة، على أساس الأوزان وحساب النمر، وجواز زيادة هذه الحصة ونقصها أثناء مدة المشاركة، بالإيداع والسحب من حسابات الاستثمار، واقتسام أرباح المشاركة بين المساهمين والمودعين، بنسبة الأموال المستثمرة لكل منهما في المشاركة، أي الوعاء الاستثماري المشترك، على أساس حساب النمر، ثم توزيع حصة المودعين من الأرباح بنسبة وديعة كل منهم إلى بقية الودائع على أساس حساب الأوزان أو النمر كذلك، كل هذا يقطع بصحة وجواز الصيغة التي قدمناها بديلاً لتسهيل السحب على المكشوف دون عائد أو بعائد محرم، وذلك على الوجه التالي:

١ ــ البنك يشارك المتعامل في مشروعات أو أصول أو حقوق قائمة قبل مشاركته، كالوضع بالنسبة للمودع الذي يشارك المساهمين وبقية المودعين السابقين عليه في موجودات وأصول الوعاء الاستثماري المشترك المملوك لهؤلاء المساهمين والمودعين السابقين عليه، وهي مشاركة وليست معاوضة؛ بيعاً أو إجارة، كما ذكرنا.

٢ ــ حصة البنك في المشاركة تتحدد في نهاية مدة المشاركة، بما يسحبه المتعامل شريك البنك خلال مدة المشاركة، على أساس حساب النمر، أي المبلغ الذي يسحبه المتعامل في مدة بقائه في المشاركة، حيث إن للمتعامل الحق، كالمودع، في أن يسحب من حساب المشاركة المتغيرة، وأن يردّ إليه طوال مدة المشاركة، حسب الحاجة، وفي حدود السقف المتفق عليه.

وغاية الأمر أن المودع يبدأ بالإيداع، ثم يسحب، ثم يرجع وهكذا، وأما المتعامل في السحب على المكشوف، فإنه يبدأ بالسحب، ثم الإيداع، ثم السحب وهكذا، غير أن مبدأ المشاركة واحد.

٣ ــ والمبلغ المسحوب، محسوباً بحساب الأوزان أو النمر، حصة مشاركة في المشروع أو الأصل أو الحق المالي، كالشأن في الوديعة، فإنها مشاركة في أصول مملوكة لبقية المودعين والمساهمين، غير أن المبلغ المسحوب قد يكون مشاركة مع شركة أو فرد واحد، يملكون هذه الأصول وتلك الحقوق قبل السحب من حساب المشاركة المتغيرة.

٤ ــ إن حق البنك في المشاركة، في المشروع أو الأصل أو حق المنفعة أو الاستغلال، حق ملكية في هذا المشروع أو الأصل أو الحق، كالشأن في المودع، فإن حصته في الوعاء الاستثماري المشترك وموجوداته وأصوله هي حق ملكية كذلك، ولا يضر أنه دخل شريكاً مع غيره من المالكين السابقين على دخوله في ملكية المشروع أو الأصل أو الحق.

٥ ــ وأن الدخل أو الربح يوزع بين البنك والمتعامل، بنسبة الأموال المستثمرة لكل منهما في المشاركة، وذلك بحساب الأوزان أو النمر، مع الأخذ في الاعتبار أن حصة المتعامل تتمثل في المشروع أو الأصل أو الحق مضروباً في مدة المشاركة، أي مدة التسهيل، وأما حصة البنك فتتمثل في مقدار ما يسحبه المتعامل، طوال مدة المشاركة، محسوباً بحساب الأوزان أو النمر تماماً، كالعلاقة بين المودعين والمساهمين، وبين المودعين الجدد والمودعين القدامى والمساهمين.

والخلاصة: أنه يجوز للبنك أن يمنح بعض المتعاملين تسهيل السحب على المكشوف، على أن يكون المبلغ المسحوب في مدة التسهيل حصة البنك في مشاركة متغيرة.



## ٧ ـ تمييز بعض المتعاملين في التعامل

**السـؤال:**

هل يجوز شرعاً للبنك أن يميِّز بعض المتعاملين في الودائع، وكذلك المعاملات التي يجرونها مع البنك؟

**الجواب:**

يجوز للبنك بصفته مضارباً في أموال المودعين أن يتلقى ودائع خاصة لأشخاص معينين، تُعامَل معاملة مختلفة عن بقية الودائع، فيما يتعلق بالنسبة التي يستحقها البنك من الأرباح مقابل المضاربة، ما دام ذلك في مصلحة البنك، أما إذا كان لمجرد الهوى والمجاملة فإنه لا يجوز، وهذه هي الودائع المخصصة التي نص عليها نظام البنك الأساسي، وتمسك لهذه الودائع حسابات مستقلة عن بقية الودائع الأخرى.

أما بالنسبة للودائع العامة المطلقة التي تستثمر في الوعاء المشترك، فإنه لا يجوز تمييز بعض أصحاب هذه الودائع لأنه في حالة الزيادة ظلم لبقية المودعين، وحرمان لهم من جزء من أرباحهم إذا كان البنك يأخذ نسبة واحدة كحصة مضاربة من جميع المودعين، وتخصم حصة من الربح قبل التوزيع.

وما قيل في الودائع العامة يقال مثله في الودائع الخاصة، من وجوب التسوية بين أصحاب هذه الودائع وعدم جواز تمييز بعضهم على بعض، فيما يتعلق بحصة المضارب وتوزيع الأرباح بينهم.

وأما إذا كان البنك يفرِّق بين المودعين في نسبة المضاربة التي يشترطها في عقود الإيداع، بناء على أسس موضوعية لصالح البنك، ويوزع الأرباح بين المودعين قبل خصم حصة المضارب، فإن هذا التمييز جائز مشروع.

وعلى ذلك فإن أصحاب الودائع الاستثمارية الكبيرة كعشرة ملايين مثلاً يمكن أن يتم التعاقد معهم على أساس نسبة ٥٪ من الربح للبنك، وأصحاب الودائع التي تزيد عن ١٠٠ مليون يتم التعاقد معهم على حصة للبنك أقل، مثل ٢٪ من الربح، وهكذا إذا كان الضابط موضوعياً لا شخصياً، وتستلزمه مصلحة البنك لا الهوى.

وأما المتعاملون مع البنك، فالأصل أن البنك يتعامل معهم في عقود المضاربة أو المشاركة والمرابحة والاستصناع وغيرها من عقود الاستثمار، على أساس فردي، وفي كل حالة على حدة حسب ظروف المعاملة، فيجوز التفرقة بينهم في تلك العقود، فيما يتعلق بحصة البنك أو مقدار ربحه، وذلك شريطة تحري الأمانة والمحافظة على مصلحة البنك، دون اتباع الهوى والمجاملة، لأن إدارة البنك لا تملك المجاملة، لأنها لا تملك البنك، وإنما تديره لمصلحة المساهمين والمودعين.

فلا بد من مراعاة مصالحهم، وتصرُّف الأمناء منوط بالمصلحة، فإن خرجوا عن حد المصلحة أثموا وكان تصرفهم غير نافذ.



## ٧م ـ العجز في الصراف الآلي

**السـؤال:**

يتلخص الموضوع في أنه يترتب على استخدام الصراف الآلي في بعض الأحيان عجز، وفي أحيان أخرى زيادة للأسباب المذكورة في المذكرة.

وأن العمل يجري على تحويل الزيادة إلى صندوق القرض الحسن، وأنه في بعض الأحيان يسجل عجز في الصراف الآلي ثم يتبين خطأ هذا في اليوم التالي فيسجل في الزيادة.

والاقتراح المعروض هو تسوية العجوزات الخاصة بالصراف الآلي لبعض فروع البنك التي لم يتم التعرف عليها في حينه لأنها قديمة من حساب الزيادة في الصراف الآلي من هذا العام، فإذا لم تكف فإن هذا العجز يخصم من مبالغ الزيادة التي تم تحويلها إلى القرض الحسن.

**الجـواب:**

**ترى الهيئة ما يلي:**

**أولاً:** أن الزيادة أو العجز التي توجد في خزينة الصراف الآلي أو في أي خزينة أخرى بعد جردها تسجل في جانب الزيادة أو العجز في وقت الجرد، ولو تكرر الجرد كل يوم أو كل أسبوع، وتعامل كل فترة جرد معاملة مستقلة، أي أن الزيادة في فترة جرد محددة لا تجبر عجزاً في فترة أخرى، وذلك لأنه إذا كانت

هناك زيادة في فترة جرد معينة فإننا نقطع بأن هذه الزيادة ليست حقاً للبنك بل هي حقوق للغير وإن تعذر ردها لأصحابها لعدم معرفتهم، وهي لا تحل للبنك بل عليه إنفاقها في وجوه البر والخير كإيداعها في صندوق القرض الحسن ما لم يتقدم متعامل حدث له عجز في نفس الفترة ودلت القرائن أو ثبت من مستندات الحاسب الآلي أن تلك الزيادة مستحقة للمتعامل.

وأما النقص في أي فترة فيتحمله البنك، ما لم يتقدم متعامل بطلب رد زيادة عن نفس فترة الجرد وقد صُرف هذا النقص فعلاً لمن لا يستحقه، ولا يجوز بحال تعويض هذا العجز من مبالغ الزيادة في جرد سابق، لأن هذه ليست مملوكة للبنك فكيف يوفي بها هذا العجز. وذلك كله إذا لم يعرف سبب الزيادة أو العجز، وصاحب هذه الزيادة أو العجز، فإن عرف وجب تصحيح القيد.

ثانياً: كل جرد يستقل بحكم فتجبر الزيادة العجز فيه، بمعنى أن النتيجة قد تكون زيادة وقد تكون عجزاً دون معرفة مقدار الزيادة التي جبرت العجز، وذلك بخلاف جردين متتاليين فإن لكل منهما حكم في الزيادة أو العجز، إذا لم يعلم صاحب الزيادة أو العجز، أما لو اكتشف الخطأ بعد ذلك فإنه يجب تصحيحه ويسد العجز بالزيادة.

ثالثاً: ويترتب على ما تقدم أن العجز في جرد سابق لا يمكن بحال تعويضه من زيادة في جرد لاحق، إلاّ إذا علم على وجه التحديد سبب العجز أو الزيادة، لأن هذه الزيادة لم تدخل في ملك البنك فليس له حق التصرف فيها لنفسه بل عليه التصدق بها، ومن باب أولى لا يجوز أن تستخدم زيادات العام الماضي في سد عجز في عام لاحق، لأن البنك لا يملك هذه الزيادة فلا يجوز له أخذها، ولو كان قد مُني بخسارة نتيجة عجز في الصراف الآلي أو في الخزينة.

رابعاً: والنتيجة هي:

١ ــ يجوز أن يسد العجز في جرد واحد بأية زيادة محتملة فيه، بمعنى أننا نعتمد نتيجة الجرد زيادة أو عجزاً، فيتحمل البنك العجز ويتصدق بالزيادة، بصرف النظر عن واقع الأمر بالنسبة للأفراد، من دفع أو سحب منهم بالزيادة ومن دفع أو سحب منهم بالعجز، لأن ذلك متعذر، ولو أمكن لوجب.

٢ ــ لا يجوز أن يسد عجز في عملية جرد معينة، من الزيادة في عملية جرد أخرى سابقة عليها أو لاحقة لها، لأن الزيادة بظهورها بعد الجرد يثبت يقيناً أنها ليست مملوكة للبنك بل هي حق لأشخاص ليسوا محددين بأعيانهم فيجب التصدق بها (أو إيداعها في صندوق القرض الحسن)، وأما العجز فإن البنك يتحمله إذا لم يصل إلى سببه، فإن وصل إلى سببه جاز المطالبة به من الشخص الذي سحب الزيادة أو أودع بالعجز.

٣ ــ جاء في السؤال أن العجز الذي يكتشف في يوم، قد يظهر في اليوم التالي وجود خطأ فيسجل في الزيادة، وهذا يعني أن البنك يكتشف الخطأ ويتبين له أن ما عده عجزاً بالأمس كان في الواقع زيادة، ونفس الأمر فإذا كان هذا واقعاً فإن على البنك أن يصحح الخطأ عند اكتشافه، أما إذا لم يكشف البنك هذا الخطأ فإن الحكم في العجز والزيادة هو ما سبق، التصدق بالزيادة وتحمل العجز.



## ٨ ـ حساب جارٍ بأرباح

**السؤال:**

هل يجوز شرعاً للبنك فتح حسابات جارية للمتعاملين معه مع دفع أرباح عن تلك الحسابات؟

**الجواب:**

من المبادىء المسلَّمة في العمل المصرفي الإسلامي أن الحساب الجاري مضمون على البنك، بمعنى أن البنك يلتزم برد رصيد الحساب الجاري للمتعامل في جميع الأحوال بصرف النظر عن نتائج أعمال البنك ربحاً أو خسارة، وحكمه حكم القرض في الشريعة الإسلامية.

ومن المقرر في فقه الشريعة والصيرفة الإسلامية أنه لا يجوز إعطاء صاحب الحساب الجاري أية مبالغ تزيد عن رصيد حسابه الجاري بحجة أنها أرباح، لأن الأرباح مستحقة للبنك في مقابل الضمان، أي تحمل المخاطر.

وقد قال عليه الصلاة والسلام: «الخراج بالضمان»، أي أن من يلتزم بالضمان وتحمل المخاطر هو الذي يستحق الخراج، أي الربح والزيادة، ولا يجتمع خراج وضمان في الشريعة الإسلامية، وهذه الأحكام محل إجماع بين الفقهاء قديماً وحديثاً، وعليه يجري عمل البنوك الإسلامية.



## ٩ ـ شراء شيك سبق للبنك أن أصدره بعملة أجنبية

**السؤال:**

أصدر البنك شيكاً بإحدى العملات، وبعد فترة تقدم المتعامل بطلب إلغاء الشيك وإيداع قيمته بالدرهم في حسابه الادّخاري بالبنك، علماً بأن سعر الصرف قد تغير بشكل كبير.

فما التصرف الشرعي المناسب في مثل هذه المعاملة؟

**الجواب:**

إن إعادة الشيك أو إلغاءه يعني بيع العملة، أي عقد صرف، ويجب شرعاً أن يكون بسعر يوم إلغاء الشيك، بغض النظر عن سعر يوم شراء المتعامل للعملة، وهو تاريخ إصدار الشيك.



## ١٠ـ جوائز لأصحاب الحسابات الجارية والمودعين وأصحاب حسابات التوفير الاستثماري

**السـؤال:**

هل يجوز تخصيص جوائز للمودعين بالحسابات الجارية والمودعين لأجَل معلوم، على أن لا يحصلوا على عائد استثمار، بل يُكتفى بتوزيع الجوائز على الفائزين.

**الجواب:**

يأخذ الحساب الجاري في البنوك حكم القرض، لأن البنك يضمن رصيد هذا الحساب لصاحبه، وكل قرض جرَّ نفعاً فهو ربا، ومن القواعد المسلَّمة أن الخراج بالضمان، والخراج هو النماء أو الربح، والضمان هو المسؤولية عن التلف والهلاك ووجوب الرد. فتقضي القاعدة أن من يتحمل الضمان هو الذي يستحق الخراج ولا يستحق الدائن شيئاً من هذا الخراج.

وأما المودعون لأجل معلوم، فإن أرادوا بذلك تفويض البنك في الاستثمار بصفته مضارباً، فلا يجوز توزيع جوائز، بل يجب الاتفاق مقدماً على نسبة اقتسام الربح بين المودع والبنك، وأن تكون هذه النسبة معلومة محددة، فإذا تحقق ربح استحق المودع النسبة المتفق عليها، وإن لم يتحقق ربح فلا شيء له، وإن وقعت خسارة تحملها المودع باعتباره رب مال، والوديعة مملوكة للمودع ويستثمرها البنك على مسؤولية المودع ولحسابه.

وأما إذا كانت الوديعة لأَجَل قرضاً مؤجلاً يلتزم البنك بردها في جميع الأحوال، فإنها تأخذ حكم القرض، وللمودع أن يطلبها في أي وقت وإن كانت محددة المدة. وهنا تطبق قاعدة الخراج بالضمان، فضمان الوديعة على البنك، يعني أنّ خراجها للبنك، ولا تجوز الجائزة في هذه الحالات لأنها تكون من باب القرض الذي جر نفعاً.



## ١١ ـ الشهادات التي يمنحها البنك بمديونية المتعاملين

**السـؤال:**

يطلب بعض المتعاملين من البنك ملء شهادة بقيمة القروض الممنوحة لهم وفوائدها ونسبتها والرصيد المتبقي مع الفوائد حتى تاريخ إصدار الشهادة، ويطلب من البنك طباعة الشهادة وتوقيعها وختمها بخاتم البنك، وذلك على أوراق البنك الرسمية.

فما الحكم الشرعي في إصدار مثل هذه الشهادات؟

**الجواب:**

«إن بنك دبـي الإسلامي لا يمنح قروضاً بفوائد وفقاً لنظامه الأساسي الذي لا يجيز الفائدة أخذاً أو عطاءً، وعلى البنك إذا تقدم إليه المتعامل بطلب هذه الشهادة ألا يملأ بياناتها الخاصة بالقرض، ولكن يرفق بها بياناً يوضح ما على المتعامل من مديونية وأقساط ناتجة عن معاملاته مع البنك مرابحة أو استصناعاً أو مشاركة أو غيرها، دون بيان الربح أو نسبته، بل تذكر جملة ثمن المرابحة أو غيرها، وقيمة القسط الشهري وما تم تسديده منها حتى تاريخ إصدار الشهادة وإجمالي الرصيد المتبقي».



## ١٢ ـ العمولات والمصروفات التي يتقاضاها البنك مقابل الخدمات المصرفية

**السـؤال:**

في حالة التعامل مع البنوك الإسلامية فإن بنك دبـي الإسلامي يتقاضى عمولات ومصروفات عن الخدمات المصرفية التي يقدمها كالتي تتقاضاها البنوك الربوية. فهل هذه العمولات والمصروفات لها سند شرعي؟

**الجواب:**

إن العمولات والأجور التي يتقاضاها البنك الإسلامي مقابل الخدمات التي يؤديها للمتعاملين تبنى على ضوابط شرعية من أهمها:

أن تكون العمولة أو الأجر مقابل خدمات فعلية، وأن يكون هذا الأجر في نفسه عادلاً غير مبالغ فيه، وألاّ يكون متفاوتاً مع تساوي الخدمات.

ويشترط: عـدم ارتباط العمولات والأجـور بالأصل حتى تسلـم من شبهـة الربا.

وعدم ارتباط العمولة أو الأجر بالضمان المجرد دون تقديم خدمة حقيقية، لأن الضمان عمل من أعمال البر والطاعة لا يستحق عليه الضامن أجراً من المضمون أو المضمون له.



## ١٣ـ وديعة استثمارية تحت الطلب

اطلعت الهيئة على نموذج عقد وديعة استثمارية تحت الطلب المقترح، وترى الهيئة ما يلي:

في الحالات الاستثنائية الخاصة وبالنسبة لكبار المتعاملين مع البنك، إذا دعت الضرورة صاحب الحساب إلى كشف حسابه، فإن للبنك أن يأذن له بتغطية الحساب مؤقتاً من الوديعة الاستثمارية مع بقاء أحكام هذه الوديعة على الرصيد المتبقي وذلك بحساب النمر، وهذا اختصاص مجلس إدارة البنك وفقاً للنظام الأساسي.

وللمجلس وتسهيلاً للإجراءات وتيسيراً على العميل أن يفوض رئيس مجلس الإدارة أو من ينيبه رئيس المجلس في منح الموافقة على هذه الترتيبات، على أن تكون في أضيق الحدود، حتى لا تنقلب الودائع الاستثمارية إلى حسابات جارية.

وهذا يصدر به قرار داخلي، ولا تعد صيغة اتفاق بين البنك وعملائه تمنحهم هذا الحق، حيث إن الحسابات الجارية مضمونة على البنك، والبنك يحصل على خراج من استثمار نسبة من الحسابات الجارية مقابل هذا الضمان وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، وترى الهيئة أن التنفيذ يكون باتباع الخطوات التالية:

١ ــ يقدم العميل طلباً بكشف حسابه الجاري، على أن يغطى من وديعته الاستثمارية مع الاحتفاظ للوديعة الاستثمارية بكافة حقوقها حسبما يقرره مجلس الإدارة.

٢ ــ يصدر قرار من مجلس الإدارة بالموافقة أو الرفض.

❑ ❑ ❑

## ١٤ـ جواز إصدار شيكات الضمان بشيك واحد وإصدارها بدون تاريخ، وحلول أقساط الدين كلها عند التخلف عن دفع قسط واحد

**السـؤال:**

يحرر العملاء شيكات بالديون المستحقة للبنك بعدد أقساط الدَّين.

(أ) فهل يجوز استبدال شيكات الأقساط المسحوبة على بنك دبي الإسلامي بشيك واحد ضماناً لكامل المديونية لصالح بنك دبي الإسلامي إذا كان المدين له حساب يحول إليه راتبه، والنص في العقد المنشيء للمديونية على أن للبنك حق خصم الأقساط من هذا الحساب؟

(ب) هل يجوز تعديل الفقرة الخاصة بالسداد في عقود بيع المرابحة بعبارة: «إذا تخلف عن السداد»، بدلاً من العبارة الحالية: «إذا تخلف عن سداد ثلاثة أقساط متوالية أو متفرقة»؟

(ج) وهل يجوز إصدار شيكات الضمان بدون تاريخ؟

**الجواب:**

ليس هناك ما يمنع شرعاً من استبدال عدد من الشيكات بشيك واحد ضماناً لكامل المديونية لصالح البنك؛ طالما أن العميل قد وافق على ذلك في العقد، كما أنه يجوز شرعاً استبدال عبارة: «إذا تخلف عن السداد»، بعبارة: «إذا تخلف عن سداد ثلاثة أقساط متوالية أو متفرقة»، إذ العبرة باتفاق العاقدين في هذا الخصوص مع عدم المحظور الشرعي.

ولا مانع شرعاً من عدم ذكر التاريخ في شيكات الضمان، على أن ينص في العقد المنشىء للدين ـ أو في ورقة مستقلة تسلم نسخة منها للمدين ـ أن هذه الشيكات لضمان الدين، وأنه لا تصرف ولا تقدم للجهة المختصة إلاَّ في حالة عدم قيام المدين بسداد الدين.

وتوصي الهيئة بالدقة والتحري بالنسبة لموضوع الشيك الواحد بحيث لا يستخدم إلاَّ وفق الاتفاق.

❑ ❑ ❑

## ١٥ــ سحب الوديعة الاستثمارية قبل نهاية مدتها (في حساب الأموال المدارة)

**السـؤال:**

قرر البنك فتح حساب استثماري جديد تحت اسم «**حساب أموال مدارة**»، فما حكم هذا الحساب؟ مع أنه يظهر أن أحكامه تختلف عن أحكام الوديعة الاستثمارية الواردة في النظام الأساسي للبنك.

**الجواب:**

### أولاً:

ينص النظام الأساسي للبنك في مادته السابعة على قبول البنك لودائع الغير على اختلاف أنواعها، وذكر منها على سبيل المثال لا الحصر:

**١ ــ ودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية):**

وتأخذ الحسابات الجارية صفة القرض الحسن من المودعين للبنك، فيملكها البنك ويضمنها لأصحابها، وتدخل النسبة المشغلة فيها في حقوق المساهمين المستثمرة مع أموال المودعين، ولا يدفع البنك أرباحاً لأصحابها.

**٢ ــ ودائع استثمارية مطلقة:**

وتأخذ هذه صفة المضاربة المطلقة، أي غير المقيدة بمشروع خاص أو مجال استثمار معين، وهذه قد تكون محدَّدة المدة، وقد تكون غير محدَّدة المدة.

٣ ـ ودائع استثمارية مقيَّدة:

وهذه أيضاً تأخذ صفة المضاربة المقيدة بمشروع خاص أو مجال استثمار معين.

٤ ـ ودائع الادخار الاستثماري:

وهذه تأخذ صفة المضاربة، وبالتالي تشارك في الوعاء الاستثماري للبنك، وتأخذ الحصة المتفق عليها حسب العقد.

## ثانياً:

هذه الأنواع الأربعة من الودائع، وإن ذكرت على سبيل المثال لا الحصر، فهي تفيد: أولاً قبول البنك لها ووجودها، إلاَّ إذا عُدِّل النظام الأساسي للبنك، وتفيد ثانياً جواز إضافة أنواع أخرى من الودائع مما يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية، فالإضافة لا تعني إلغاء القائم الذي نص عليه النظام من الأنواع الأربعة السابقة.

ولقد صدر عقد جديد باسم «حساب أموال مدارة»، وحدِّدت لهذا الحساب شروط خاصة قد تختلف وقد تتفق مع أحكام النظام الأساسي بالنسبة للودائع الأربعة المنصوص عليها فيه. ولا تعلم الهيئة الجهة التي أقرت هذا الحساب الجديد.

وللهيئة ملاحظات بخصوص هذا الحساب نوجزها فيما يلي:

هل حساب الأموال المدارة بديل لأنواع الودائع الأربعة المنصوص عليها في نظام البنك الأساسي؟ فتكون هذه قد ألغيت ولا وجود لها؟

أم أن هذا الحساب إضافة إليها ويختلف عنها في بعض الشروط أو الأحكام؟

أم أنه تسمية جديدة للودائع الاستثمارية المطلقة والمقيدة وودائع الادخار الاستثماري، جمعت كلها في حساب واحد سُمي حساب الأموال المدارة؟ مع أن النظام ذكر لكل نوع منها اسماً وأحكاماً خاصة.

وإذا كان المقصود هو بيان أن هذه الودائع الاستثمارية مملوكة لأصحابها وليست للبنك، وأن البنك يديرها لحسابهم ويتحملون هم مخاطر استثمارها، فهي كذلك في الشريعة وفي النظام الأساسي.

## ثالثاً:

لا يجوز لصاحب الحساب المدار أن يسحب منه قبل انتهاء مدته مطلقاً، في حين أن النظام الأساسي أجاز السحب بناءً على طلب صاحب الوديعة استثناء في حالات خاصة، على أن يحاسب صاحب الوديعة على حصته في الأرباح وفقاً لما يقرره مجلس الإدارة، مما يفيد أن له حقاً في حصة من الربح، ويتولى المجلس اعتماد طريقة حساب هذه الحصة.

في حين أن النظام الأساسي لم يشر صراحة إلى أن طلب صاحب الوديعة استثناء، في حالات خاصة، واتباع حكم النظام متعين إذا خالفه العقد.

## رابعاً:

ترى إدارة الشؤون القانونية أن العقد (عقد حساب الأموال المدارة)، لا ينص على عدم الأحقية في المطالبة بالأرباح، كما جاء في اقتراح هيئة الفتوى والرقابة الشرعية وهذا ظاهر، لأن هذا العقد لا يجيز أصلاً السحب، فكيف يتحدث العقد عن أرباح.

ومن جهة أخرى، فإن هذا العقد مخالف للفقرة الثانية من المادة السابعة التي تنص: «على أن يحاسب صاحب الوديعة على حصته في الأرباح»، وهذا

يقطع أن له حصة في الأرباح، وقد قرر النص أن مجلس الإدارة هو الذي يقرر طريقة المحاسبة وتحديد هذه الحصة، فكيف تبني الهيئة مقترحاتها على أساس عقد يخالف النظام الأساسي للبنك، وتترك صريح نصوص هذا النظام؟

## خامساً:

أما وقد صدر القرار الخاص بمعاملة أصحاب الودائع الاستثمارية الذين أذن لهم البنك في سحب ودائعهم قبل مدتها، معاملة أصحاب ودائع الادخار الاستثماري من تاريخ الإيداع حتى تاريخ السحب، وأن ما صرفوه عن هذه الودائع قبل سحبها مما يزيد على ذلك يخصم من ودائعهم، فقد بات أن طلب سحب الوديعة المقترح من الهيئة هو الأنسب، لأنه يتضمن أموراً كلها تتفق مع النظام الأساسي للبنك.

١ ـ طلب سحب الوديعة، وهو حق لصاحب الوديعة، وفقاً للنظام الأساسي على خلاف عقد حساب الأموال المدارة كما سبق، وللبنك سلطة قَبوله أو رفضه، فإذا رفض البنك طلب السحب فلا حديث عن حصة الساحب في الأرباح.

٢ ـ أن صاحب الوديعة الاستثمارية يتنازل عن الأرباح المقررة لهذه الوديعة، أي باعتبارها وديعة استثمارية، وهذا هو حكم النظام الأساسي، ويجب أن يكون هو حكم العقد، وهو ما صدر به القرار الإداري رقم (١) في ١٦/١/١٩٩٩ بعدم استحقاق صاحب الوديعة التي وافق البنك على طلبه في سحبها لأرباح هذه الوديعة بهذا الاعتبار.

٣ ـ وبدلاً من استحقاق صاحب الوديعة المسحوبة في أرباح هذه الوديعة، فقد عامله النظام وقرار مجلس الإدارة الصادر تطبيقاً له معاملة أصحاب ودائع الادخار الاستثمارية، وقرر خصم ما صرفه من أرباح الوديعة الاستثمارية قبل سحبه.

ولذا نرفق لكم الصيغة المعدلة بناءً على هذا القرار لطلب سحب الوديعة الاستثماري:

أرجو الموافقة على سحب وديعتي الاستثمارية المودعة لديكم والموضح بياناتها أدناه طبقاً للعقد المبرم بيني وبين البنك . . . . . . . . . . . . . . وأقر بأنه لا حق لي في المطالبة بأرباح وديعتي من بداية استثمارها حتى تاريخ موافقتكم على السحب، وأرجو معاملتي معاملة أصحاب ودائع الادخار الاستثمارية وفقاً لقرار البنك رقم ٩٩/١.

❑ ❑ ❑

## ١٦ـ حكم بعض الشروط
## عند فتح حساب

**السـؤال:**

جاء في شروط فتح حساب الشركات والمؤسسات والهيئات بالبنك ما يلي:

مادة (٥): يقر الشركاء بأنه في حالة تعديل صلاحية أي شريك بتمثيل الشركة، سواء بانسحابه أو استقالته أو فصله، أو أي تعديل في عقد تأسيس الشركة أو تغيير اسمها أو فقدان أهلية أي من الشركاء أو إشهار إفلاسه أو وفاته أو دخول أو خروج شريك أو أكثر فيها، فإن الشركاء الباقين يتحملون المسؤولية الكاملة نيابة عن الشركاء في جميع المعاملات مع البنك، ويلتزمون وورثتهم بسداد كافة الديون والالتزامات المالية المترتبة على الشركة، وللبنك الحق في الحجز على كافة الحسابات الدائنة للشركة وذلك لصالح البنك استيفاء لحقه، أو لصالح قرار أو حكم قضائي.

الرجاء النظر في شرعية هذه المادة، وخاصة ما ورد فيها بتحمُّل الورثة الالتزام بسداد ديون المتعامل.

**الجواب:**

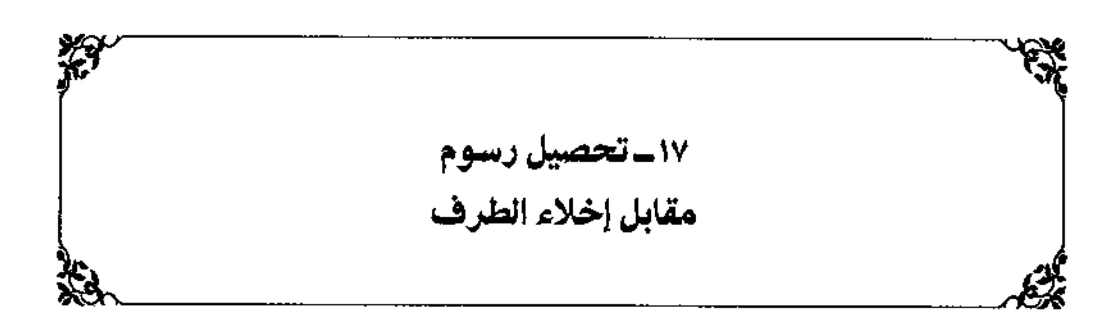
الشركة ذمـة مالية مستقلـة ومنفصلـة عن الشركاء، فإذا تعاقـدت شركة مـع البنك أصبحت الشركة ملتزمة بعقودها والتزاماتها وتعهداتها مع البنك دون النظر إلى دخول شريك أو خروجه من الشركة أو تغير صفته أو سلطاته أو صلاحياته،

وهذا كله باعتبار أن الشركة ذاتٌ مسؤولة في حدود أموالها.

أما إذا كانت الشركة تضامنية، بمعنى أن الشركاء متضامنون فيما بينهم وفي جميع أموالهم، وليس فيما وضعوه من رأس مال للشركة فقط فينطبق عليهم ذات الحكم، غير أن الشريك المتضامن يتحمل ديون الشركة وجميع التزاماتها، وعليه الالتزام بجميع تعهداتها حتى مع وجود باقي الشركاء المتضامنين.

وعلى هذا، فإن هذا الشرط جائز، وإذا لم يثبت هذا الشرط بالعقد فهو قائم بحكم قانون الشركات، سواءٌ كانت شركات أموال أم أشخاص ذات مسؤولية محدودة أم تضامنية.





## ١٧ ـ تحصيل رسوم مقابل إخلاء الطرف

**السـؤال:**

في حالة إغلاق الحساب من قبل المتعامل، وطلب إخلاء طرف، فهل يجوز للبنك أن يحصل على رسوم مقابل إعطائه إخلاء الطرف؟

**الجواب:**

لا مانع شرعاً من تحصيل البنك لرسوم مقابل إعطائه إخلاء طرف لعميله.

❑ ❑ ❑

## ١٨ـ تحصيل رسوم على الشيكات المرتدة

**السـؤال:**

هل يجوز تحصيل رسوم على الشيكات المرتجعة سواءٌ كان الرجوع لأسباب فنية أم لعدم وجود رصيد كاف، وسواءٌ كان الشيك مسحوباً على بنك آخر أو أن الشيك لصالح بنك دبـي الإسلامي والعميل مدين للبنك؟

**الجواب:**

لا مانع شرعاً من تحصيل رسوم على الشيكات المرتجعة سواءٌ كان الرجوع لأسباب فنية أم لعدم وجود رصيد كاف، وسواءٌ كان الشيك مسحوباً على بنك دبـي أو على بنك آخر، وسواءً كان العميل مديناً للبنك أم غير مدين، فهذه كلها رسوم مقابل خِدْمات ومصروفات تكبَّدها البنك، فهي ليست نسبة مئوية مرتبطة بالزمن.

❏ ❏ ❏

## ١٩ ـ تحصيل رسوم
## على الحسابات الجارية التي بها رصيد أقل من مائة درهم

**السـؤال:**

الحسابات الجارية تكلف البنك تكاليف متنوعة، ويوجد عدد كبير من الحسابات رصيدها أقل من مائة درهم، وهذه تشكل عبئاً على العمل بالبنك ولا يستفيد البنك منها شيئاً بسبب ضآلة المبلغ.

فهل يجوز تحصيل رسوم على الحسابات التي تقل أرصدتها عن مائة درهم؟

**الجواب:**

للبنك أن يحدد مقدار المبالغ المودعة بالحساب الجاري أو بالودائع الاستثمارية، كما أن له أن يأخذ رسوماً مقابل فتح الحساب وإدارته وإرسال كشوف الحسابات وإصدار بطاقات السحب الآلي أو دفاتر الشيكات، وتحديد حدٍّ أدنى للرصيد المسموح لصاحبه بالحصول على دفتر شيكات وغيرها من الخدمات.

فهذه كلها عقود على منفعة أو خدمة، فتندرج تحت باب الإجارة، والإجارة جائزة شرعاً، وهو عقد يخضع لشرط التراضي بشرط خلوِّه من الغبن أو الربا.



## ٢٠ ـ رفع الحد الأدنى
## للودائع الاستثمارية بالبنك

**السؤال:**

يرغب البنك في رفع الحد الأدنى للأموال المدارة (الودائع الاستثمارية) لمصلحة يراها، بالنسبة للودائع الاستثمارية الجديدة التي يتلقاها البنك، وتستفسر إدارة البنك عن رأي الهيئة الشرعي في إعادة التعاقد مع أصحاب الودائع القائمة.

**الجواب:**

١ ـ الأصل أن عقد الوديعة الاستثمارية ملزم لطرفيه، البنك المضارب والمودع لمدة الوديعة، وبالتالي فإنه لا يجوز للبنك أن يفسخ عقد الوديعة ويردها لصاحبها قبل موعدها.

٢ ـ نصَّت المادة ٨/ ٢ من النظام الأساسي للبنك على أنه إذا اقتضت المصلحة تعديل أي من بنود العقد فعلى مجلس الإدارة إبلاغ المودعين بذلك.

وظاهر من هذا النص أنه لا يستلزم موافقة المودعين عند تعديل بنود العقد ورفع الحد الأدنى للوديعة، بل يكفي إبلاغهم بأي طريقة من طرق الإبلاغ، كالإعلان في الصحف أو إرسال رسائل على عناوينهم، دون انتظار موافقتهم.

وكأن هذا النص يتبنى مذهب القائلين وهم الجمهور، بأن عقد الوديعة الاستثمارية (المضاربة) يجوز لكل من طرفيه فسخه بإرادته المنفردة، وإعلام الطرف الآخر بالفسخ دون حاجة إلى موافقته على الفسخ.

ويؤخذ من مجموع نصوص النظام الأساسي للبنك أن النظام يعتبر المضاربة

في الأصل عقداً لازماً لا يجوز لأحد طرفيه فسخه بإرادته المنفردة، وذلك أخذاً بمذهب المالكية ومعهم بعض الفقهاء القائلين بأن عقد المضاربة محدد المدة ملزم لطرفيه، ثم مال إلى رأي الجمهور في موضوع تعديل أحد بنود العقد فقط، أي دون إلغائه بكليته.

٣ ـ وحيث إن النظام الأساسي للبنك جزءٌ لا يتجزأ من عقد الوديعة ويفترض أن المودع قد اطلع عليه قبل توقيع عقد الوديعة، كما نصت على ذلك بنود عقد الوديعة الواردة في طلب الإيداع، فإن المودع يكون قد اطلع على هذا البند ورضي به، وأعطى البنك المضارب حقاً في تعديل بنود العقد للمصلحة، ومنها زيادة الحد الأدنى للوديعة الاستثمارية.

ولذا ترى الهيئة أن يقوم البنك بتعديل عقود الوديعة القائمة والتي تقل عن الحد الأدنى، وطلب زيادة هذا الحد أو سحب الوديعة، وإلاَّ عوملت معاملة حساب الادخار، وذلك بإعلان في الصحف وأفضل منه إرسال رسائل بهذا المعنى لمن تقل ودائعهم عن الحد الأدنى الذي يقرره البنك.

وترى الهيئة أن مقاصد الشريعة العامة والهدف من إنشاء البنوك الإسلامية هو حماية المسلمين من التعامل بالربا الذي يمحق البركة ويستوجب غضب الله وسخطه، وهذا لا يقتصر على كبار المودعين، بل يجب أن يفتح باب الحلال لأولئك الذين أسهموا بجهد كبير في تأسيس هذه البنوك وهم صغار المودعين.

واسترشاداً بقوله تعالى لنبيه الكريم ﷺ: ﴿ وَلَا تَطْرُدِ ٱلَّذِينَ يَدْعُونَ رَبَّهُم بِٱلْغَدَوٰةِ وَٱلْعَشِيِّ يُرِيدُونَ وَجْهَهُۥ ﴾، وقوله تعالى: ﴿ وَٱصْبِرْ نَفْسَكَ مَعَ ٱلَّذِينَ يَدْعُونَ رَبَّهُم بِٱلْغَدَوٰةِ وَٱلْعَشِيِّ يُرِيدُونَ وَجْهَهُۥ وَلَا تَعْدُ عَيْنَاكَ عَنْهُمْ تُرِيدُ زِينَةَ ٱلْحَيَوٰةِ ٱلدُّنْيَا . . . ﴾، وبالتالي فلا يجوز للبنك أن يمنع صغار المودعين من الإيداعات حسب نظامه السابق، حيث يدفع هؤلاء إلى اللجوء إلى البنوك الربوية.



## ٢١ــ شهادة راتب
## لفتح حساب مع بنك ربوي

**السـؤال:**

طلب أحد العملاء من البنك إعطاءه شهادة بالراتب لتقديمها إلى بنك ربوي لفتح حساب لدى هذا البنك، فهل يجوز إعطاؤه هذه الشهادة؟

**الجـواب:**

لا يجوز للبنك أن يصدر شهادة راتب إذا كان طالب الشهادة قد صرَّح في طلبه أنه سيفتح بها حساباً في بنك ربوي، وأراد أن تصدر شهادة بتلك العبارة، أي «لتقديمها إلى بنك . . . . . . . . » الربوي.

أما إذا طلب الموظف شهادة براتبه ولم يذكر أنه يريدها لفتح حساب في بنك (ربوي)، فيجوز إعطاؤه هذه الشهادة وإن ظُنَّ أنه قد يقدمها لمثل هذا البنك، إذ الأصل جواز إعطاؤه هذه الشهادة.

❑ ❑ ❑

## ٢٢ـ مشاركة البنك للمراسل
## في العمولات التي يحصل عليها من المُصَدِّر

**السـؤال:**

يفتح البنك خطابات اعتماد لنفسه إذا كان يشتري أو يستورد بضاعة ليبيعها مرابحة، وأحياناً بصفته وكيلاً للمتعامل.

وهذا الاعتماد يُفتح عن طريق مراسل البنك في الخارج، وهذا المراسل يتقاضى بعض العمولات من المُصَدِّر، فهل يجوز للبنك أن يحتفظ بحساب جاري ورصيد دائن في البنوك المراسلة ليقوم بالدفع للمصدِّرين نيابة عن البنك؟

وإذا كان لا يجوز أخذ فوائد على أرصدة الحساب الجاري المفتوح عند المراسل، فهل يجوز مشاركة البنك المراسل في العمولات التي يأخذها من المُصَدِّر بحيث يقتسمها معه على اعتبار أن الاعتماد فُتح عن طريقه؟

**الجواب:**

لا يجوز للبنك أن يشارك البنوك المراسلة في العمولات التي يأخذونها من المُصَدِّرين في مقابل الاحتفاظ بحساب جار لديهم، أو فتح الاعتمادات عن طريقهم، لأن ذلك وسيلة إلى أخذ الفائدة المستترة مقابل رصيد الحساب الجاري الذي للبنك لدى البنك المراسل، والخدمة التي يقدمها البنك المراسل للمصدِّر لم يشارك فيها البنك حتى يشارك في مقابلها.

❑ ❑ ❑

## ٢٣ـ عوائد البنوك الإسلامية

**السؤال:**

تقدم أحد المتعاملين مع أحد البنوك الإسلامية بالسؤال التالي: هل العائد الذي يصرف على الودائع بالبنوك الإسلامية فيه شبهة أو حرمة؟ حيث إن عندي مبلغاً من المال لا أستطيع استثماره بنفسي في الوقت الحالي، وأردت أن أضعه ببنك إسلامي حتى أستفيد من العائد؟

**الجواب:**

نظام البنك الإسلامي والقانون ــ أو النظام ــ الذي يعمل على أساسه ينص على أنه لا يتعامل بالربا لا أخذاً ولا إعطاءً؛ فالإيداع في هذا البنك، وأخذ الربح جائز شرعاً، ما دام عقد الإيداع ونظام البنك يؤكد حِلَّ التعامل.

والأصل في التعامل مع البنوك الإسلامية الجواز والحل ما لم يعلم المتعامل أن معاملة خاصة لا تتفق مع أحكام الشريعة، وكان من أهل الاجتهاد والبحث والنظر. أما التشكيك في معاملات البنوك الإسلامية دون دليل؛ فإنه لا يجوز شرعاً، ويضرّ بمسيرة البنوك الإسلامية التي قامت بديلاً عن البنوك التي تنص في نظامها الأساسي على التعامل بالربا صراحة، ولا تنأى عن العقود الباطلة.



## ٢٤ـ سداد أية غرامات (فوائد) على البنك من الفوائد التي تحتسبها بعض البنوك المراسلة للبنك

**السـؤال:**

هل يجوز أن يقوم البنك بسداد ما قد يترتب عليه من غرامات أو فوائد مما قد تحتسبه بعض البنوك المراسلة للبنك من فوائد نظير أرصدة البنك المدينة لدى المراسلين؟

**الجواب:**

إلحاقاً بالفتوى رقم ١٣/ع/ ٩٩/٢١١ الصادرة من هيئة الفتوى والرقابة بخصوص هذا الموضوع، تؤكد الهيئة على عدم استخدام تلك الفوائد المضافة لتغطية أية غرامات (فوائد) على البنك إن وجدت، وأن يحرص البنك بقدر الإمكان على ألا تقيد له أو عليه البنوك المراسلة أية فوائد، وذلك بالاحتفاظ فقط بالمبالغ الكافية لتغطية احتياجاته دون زيادة.

❑ ❑ ❑

## ٢٥ـ تبادل القروض

**السؤال:**

أثيرت مسألة تبادل القروض بين البنوك والتجار والمؤسسات والأفراد مع بعضهم البعض باعتبارها نوعاً من التعاون على البر والتقوى، وإنه من مقاصد الشريعة الإسلامية، وهو أن تقرضني وقت الحاجة على أن أقرضك أيضاً وقت حاجتك، على اعتبار أن الطرفين لم يتعاملا بالربا أخذاً أو عطاءً ولم يتفقا عليه، بل هو نوع من التعاون.

فالرجاء بيان الحكم الشرعي لهذه المعاملة.

**الجواب:**

تبادل القروض بين البنوك ومؤسسات التمويل والشركات الإسلامية، وبينها وبين البنوك والمؤسسات غير الإسلامية، وعقد الصفقات والمبادلات التجارية بينها والتي يتخلف عنها رصيد دائن أو مدين لأحدها على الآخر لا يجوز أخذ الفائدة ولا إعطائها على هذه القروض أو تلك المعاملات التزاماً بأحكام الشريعة الإسلامية في تحريم الفوائد التي هي ربا باتفاق، ويجوز تأكيداً لهذا الحكم أن توقع هذه البنوك والمؤسسات والشركات (بروتوكولاً) أو اتفاقاً تلتزم فيه بحكم الشرع في عدم جواز التعامل بالفائدة أخذاً أو عطاءً وتلتزم به فيما بينها.

وبناءً على ذلك الاتفاق أو (البروتوكول) الملزم باعتباره وعداً لحكم الشارع الواجب الطاعة إذا تعاملت به البنوك الإسلامية أو المؤسسات أو الشركات المشار

إليها مع بعضها البعض، أو مع بنوك وشركات أجنبية بالإقراض أو الاقتراض، أو فتحت حسابات للبنوك المراسلة، أو حسابات متبادلة بين البنوك، فإنه لا يجوز للبنك أو المؤسسات أو الشركات أو غيرها أن يطالب بفوائد على رصيده الدائن لدى البنك الآخر، كما لا يجوز له أيضاً أن يدفع فوائد على رصيده المدين لدى البنك الآخر إعمالاً لهذا الاتفاق (أو البروتوكول) الذي يؤكد حكم الشريعة.

أما الاتفاق الخاص (بين بنكين أو مؤسستين أو فردين) الذي يتعهد فيه أحد الطرفين بإقراض الآخر مبلغاً مماثلاً في مدة مماثلة أو أكثر أو أقل بحساب (النمر)، فإنه غير ملزم لأن القرض عمل من أعمال البر والطاعة يُبتغى به وجه الله، وتطلب به مرضاته، فإذا اشترط فيه المقرض أن يقرضه المقترض مرة ثانية فقد خرج العقد عما قصده الشارع منه.

ومن الأصول الكلية القطعية المعلومة أن قصد المكلف في العمل يجب أن يتفق مع قصد الشارع في التشريع، وأنه إذا خالف قصد المكلف قصد الشارع بطل قصد المكلف، وقصد الشارع من القرض البر والطاعة فهو عبادة لا تكون إلاّ لله، وقصد المقرض في الحالة المذكورة أن ينتفع بإقراض المقترض له مرة ثانية ومن ثم فلا يجوز هذا الاتفاق شرعاً.

وأما إذا تم ذلك الإقراض المتبادل دون شرط إعمالاً للاتفاق أو (البروتوكول) المشار إليه، فإنه جائز شرعاً، إذ أن القرض والاقتراض في ذاته عمل من أعمال البر كما ذكرنا، فإذا عامله المقترض معاملة المثل طائعاً أو باختياره كان إحساناً يثاب عليه.



## ٢٦ ـ الفوائد المستحقة للبنك لدى المراسلين

**السـؤال :**

يظهر أحياناً وجود بعض المبالغ المضافة لحساب بعض البنوك الإسلامية، ثم يتبين أنها فوائد احتسبتها البنوك المراسلة لصالح البنك الإسلامي عن مبالغ مودعة طرفها لتغطية المعاملات المستقبلية لهذه البنوك.

فما الحكم الشرعي في تلك المبالغ وكيفية التصرف فيها؟

**الجواب :**

استقر رأي الهيئة على عدم جواز ترك هذه الفوائد أو التنازل عنها للبنوك الربوية حتى لا تكون عوناً لهم يستفيدون منها.

كما أنه لا يجوز بأي حال أن يستفيد البنك من هذه الفوائد في أي وجه من وجوه الإنفاق التي تعود بالنفع على البنك، لأن الحرام لا يجوز استعماله أو الاستفادة منه.

وترى الهيئة التبرع بهذه المبالغ لمشروعات خيرية مثل تعليم الفقراء والأيتام في بلاد الأقليات الإسلامية على شكل منح دراسية أو بناء مراكز إسلامية وغيرها.

على أن يفتح حساب خاص يودع به هذه المبالغ ويوضع تحت تصرف لجنة

الزكاة لإنفاقه في الوجوه المشار إليها، على أن يكون الإنفاق في أقرب وقت ممكن.

وعلى البنوك الإسلامية أن تبحث أسباب إضافة هذه الفوائد إليها، وتعمل على تلاشي الأسباب المؤدية إلى دفع هذه المبالغ لها مستقبلاً.

❑ ❑ ❑

## ٢٧ ـ الحسابات المتبادلة مع المراسلين

**السـؤال:**

هل يجوز إبرام اتفاق بين البنك والبنوك المراسلة يتم الاتفاق فيه على عدم تقاضي أي من الطرفين فوائد إذا ما انكشف حسابه؟

**الجواب:**

لا مانع شرعاً من قيام بنك دبـي الإسلامي بتوقيع اتفاق (بروتوكول) مع البنوك المراسلة يفتح البنك بمقتضاه حسابات لدى هذه البنوك، وتفتح هذه البنوك حسابات عنده، مع الاتفاق على عدم تقاضي أية فوائد من أي الطرفين إذا ما انكشف حسابه عنده، وذلك دون أن يكون هناك شرط خاص في كل عملية على حدة، حتى لا يدخل في باب أقرضني وأقرضك.

وتـرى الهيئـة عـرض الاتفـاقـيـات القائمـة مـع المراسلين إن وُجدت على الهيئة.



## ٢٨ ـ مكافأة السداد المبكر

**السـؤال:**

هل يجوز إعطاء المتعامل المدين للبنك الذي يسدد دَينه قبل حلول أجله مكافأة عن سداده المبكر؟

**الجواب:**

ترى الهيئة أنه لا يوجد مانع شرعي من منح المتعامل المدين الذي سدد دَينه قبل حلول أجله مكافأة سداد مبكر، وهي تدخل في باب «ضع وتعجل» حيث أجازه مجمع الفقه الإسلامي، بشرط ألا يكون الاتفاق على مكافأة السداد المبكر مشروطاً عند التعاقد بين البنك والمتعامل، ولا يَشترط المتعامل على البنك مبلغاً معيناً مقابل سداده قبل المواعيد المحددة لحلول أجل الدين.

وعند تقدير البنك للمكافأة لا بد وأن يراعي تحقيق العدالة والمساواة بين المتعاملين، وتقدر حالة كل متعامل على حدة حسب درجة انتظامه في السداد وغيرها من العوامل، وحتى لا يصبح الأمر عرفاً مألوفاً، لأن المعروف عرفاً كالمشروط شرطاً.






# الصيغ الاستثمارية
# في البنوك الإسلامية

(الوكالة بالاستثمار، وغيرها)




## ٢٩ ـ صيغ الاستثمار
## صيغ استثمارية بديلة لمشروع معين

بالإشارة إلى الموضوع عاليه يمكن للبنك الاستثمار الشرعي مع المتعامل بالصيغ الشرعية التالية:

### المضاربة المقيدة

**أولاً**: يقصد بالمضاربة المقيدة أن يقوم المضارب باستثمار التمويل الإسلامي في نشاط خاص أو مشروع معين، والنشاط الخاص هنا هو شراء وبيع البترول، والبنك في هذه الصيغة رب مال، والشركة مضارب، بحصة معلومة من الربح، يحددها عقد المضاربة، والمضارب هنا هو صاحب سلطة اتخاذ القرار الاستثماري، أي قرار الشراء والبيع، دون تدخل من البنك.

ووفقاً لأحكام عقد المضاربة الشرعية، فإن المضارب يستثمر لحساب رب المال وعلى مسؤولية رب المال، فلا يُسأل المضارب عن مخاطر الاستثمار إذا كانت بسبب لا يد له فيها ولا قدرة له على توقعها أو دفعها أو تلافي آثارها.

فإذا تقدم المضارب بدراسة جدوى فإنه يلتزم بنتائجها، ويلتزم بأن هذه الدراسة قد أعدت وفقاً للأصول الفنية لدراسات الجدوى، وأن البيانات والمعلومات والأرقام الواردة بها صحيحة على مسؤولية المضارب، ولا يعفيه من هذه المسؤولية إلاّ إذا أثبت السبب الأجنبي، أو ما يسمى بالقوة القاهرة التي حالت دون تحقق النتائج الواردة بدراسة الجدوى، والتي حدثت بعد تقديم هذه

الـدراسة وتوقيع عـقـد المضاربـة، وأن المضارب لـم يـكـن بوسعه أن يتوقعها أو يتلافى آثارها.

والأساس الشرعي لمسؤولية المضارب عما ورد بدراسة الجدوى، هو أن التغرير يوجب الضمان، فإذا كان المضارب قد قدم دراسة جدوى تفيد أن العملية رابحة، وأن مقدار أو نسبة ربحها هو كذا، فإنه يلتزم بهذه النتائج، لأنه إذا لم يثبت السبب الأجنبي أو حالة الضرورة التي لا يد له فيها ولا قدرة له على توقعها ولا على دفعها، فإنه يكون قد غرَّر برب المال حتى يحصل منه على التمويل.

والأرباح توزع حسب اتفاق البنك والمضارب، وليس هناك قيد شرعي على ذلك.

**خطوات التنفيذ:**

**أولاً:** يتقدم المتعامل بطلب مصحوب بدراسة جدوى وذلك لشراء كمية أو كميات من البترول وإعادة بيعها في الداخل أو في الخارج عن طريقة صيغة المضاربة الشرعية، وذلك في خلال مدة معينة، ويحدد هذه الكمية أو الكميات المطلوب شراؤها وبيعها في مدة المضاربة لحساب المضاربة، مع بيان متوسط سعر تكلفة الشراء، وثمن البيع، والأرباح الصافية المتوقعة، وذلك على أساس حساب المصروفات المباشرة للصفقة أو الصفقات، دون المصروفات غير المباشرة، مثل المصروفات الإدارية أو حصة صفقات المضاربة من استهلاك الأصول، لأن هذه هي أساس تأهيل المضارب للمضاربة، ومن أجل هذه المصروفات يستحق الحصة المناسبة من الربح.

**ثانياً:** يقوم البنك بتقييم دراسة الجدوى المقدمة من المتعامل، ويدرس متوسط الأرباح التي أظهرتها دراسة الجدوى، والحصة المقترحة من الأرباح للبنك، والضمانات المقدمة من المتعامل لضمان مستحقات البنك في حالة التعدي أو التقصير أو مخالفة شروط المضاربة، ومن أهم هذه الشروط ما جاء

بدراسة الجدوى من بيانات ومعلومات وأرقام، وكذلك رأس المال المطلوب للصفقة أو الصفقات مدة المضاربة.

ويمكن للبنك أن يفاوض المضارب في حصة البنك من الأرباح، حتى يصل البنك إلى معدل ربح المثل في السوق، ومتوسط العائد المطلوب على رأس المال، على نحو يمكّن البنك من المنافسة ويحقق له ربحاً مناسباً، مع الأخذ في الاعتبار الفرص البديلة الأخرى.

**ثالثاً**: إذا اتفق البنك والمضارب على عناصر دراسة الجدوى، والأرباح التي تظهرها، وحصة البنك منها، وكانت هذه الحصة مرضية للبنك مع الضمانات المناسبة، فإن البنك يعد عقد مضاربة خاص بهذا النشاط، ويضمن هذا العقد شرطاً هاماً هو أن المضارب مسؤول عن دراسة الجدوى المقدمة منه، وأنها قد أعدت وفقاً للأصول الفنية لدراسات الجدوى، وأن البيانات والمعلومات والنتائج والأرقام التي جاءت فيها صحيحة على مسؤوليته، إلاَّ إذا أثبت السبب الأجنبي أو القوة القاهرة، التي جدَّت بعد العقد، ولم تكن في الحسبان، وأن المضارب لم يتوقع هذه الظروف وما كان بوسعه أن يتوقعها، أو يتلافي آثارها ونتائجها.

ويحدد في هذا العقد رأسمال المضاربة، وطريقة توزيع الأرباح، وواجبات وحقوق كل من رب المال والمضارب التي نصَّت عليها الشريعة الإسلامية، وسوف تقوم الهيئة بإعداد عناصر هذا العقد وأسسه.

**رابعاً**: يفتح حساب للمضاربة يكون حق التوقيع فيه للمضارب، ويكون سقف هذا الحساب هو رأس مال المضاربة، ويسحب منه المضارب حسب الحاجة، ويودع فيه حصيلة البيع لإعادة استخدامها في صفقات الشراء، وهكذا طوال مدة المضاربة، أما إذا كانت المضاربة صفقة صفقة، فإن الصفقة تُصَفَّى، ويأخذ المضارب حصة من الربح، ثم تبدأ مضاربة أخرى بصفقة أخرى، وهكذا حسب ما يراه البنك مناسباً آخذاً في الاعتبار ظروف المتعامل وطبيعة النشاط.

ومن المعلوم أن رأس مال المضاربة، والبضاعة التي تشتري به مملوك لرب المال، أي البنك، ويد المضارب على رأس المال وأصول المضاربة يد أمانة، فهو وكيل وأمين عن البنك في الاستثمار، مقابل حصة من الربح، فالبنك هنا مالك وليس ممولاً بالمعنى المعروف في البنوك التقليدية، وإنما يأخذ الضمانات لتلافي الخيانة والتعدي والخطأ والتقصير في مباشرة العمليات الاستثمارية، ومنها مخالفة شروط المضاربة، وأهمها أن دراسة الجدوى شرط منها، فإذا وجدت حالة من حالات المسؤولية لدى المضارب، فإن هذه الضمانات تضمن للبنك رأس المال والربح المقدر في دراسة الجدوى، إذا لم تكن الخسارة أو انعدام الربح أو نقصانه بسبب أجنبي أو قوة قاهرة على النحو الذي ذكرناه مفصلاً.

خامساً: وفي المضاربة يملك المضارب وحده اتخاذ القرار الاستثماري، وبالتالي فإنه يحتفظ بأسراره وأسرار المتعاملين معه، ولا يطالب بتقديم مستندات الشراء والبيع، كالحال في المرابحة، لأن في المرابحة البنك هو المشتري وهو البائع، فلا بد أن يتأكد أن وكيله يقوم بعمليات الشراء والبيع حقيقة نيابة عنه، وكل ما يطلب من المضارب هو أن يتقدم بدراسة تحدد نشاطه، والمبلغ المطلوب لمباشرة هذا النشاط والفرق بين البيع والشراء وهو مجمل الربح، ثم الربح الصافي بعد خصم المصروفات المباشرة، وذلك حتى يتمكن البنك من معرفة جدية النشاط وربحيته وحصة البنك، أي عائده على رأس المال من هذا النشاط.

سادساً: الضمانات:

إن الضمانات المطلوبة هي لضمان حقوق البنك في حالة ارتكاب المضارب ما يرتب المسؤولية، وذلك بأن يتعدى أو يقصر أو يخالف شروط المضاربة، أو يحقق نتائج مخالفة لما ورد في الدراسة المقدمة منه، دون أن يثبت السبب الأجنبي أو القوة القاهرة على النحو المبين بالتفصيل سابقاً.

ويجب أن يكون معلوماً أنه من حيث المبدأ فإن المضارب أمين لا يضمن مخاطر الاستثمار العادية، ولا يسأل عن الخسارة التي تلحق النشاط، كالهلاك والتلف وحوالة الأسواق التي لا يد له فيها ولا قدرة له على توقعها أو على تلافي آثارها؛ ذلك أن الفقهاء متفقون على أن يد المضارب على أموال المضاربة يد أمانة لا تضمن إلاَّ في الحالات التي ذكرناها.

فهناك إذن حالات يتحمل فيها البنك مخاطر الاستثمار، وهو مطلوب شرعاً حتى يحل له الربح، [**ذلك أن هناك اتفاقاً بين الفقهاء على أن الصيغة أو العقد الذي يمنع بشروط معينة احتمال الخسارة للبنك، صيغة أو عقد محرم، لا يوجد إلاَّ في الربا،**] والمعاملات التي يضمن فيها المستثمر رأس المال أو نسبة محددة من العائد، لرب المال، بأي صيغة أو شرط في صيغة، تأخذ حكم الربا ويتحقق فيها مقاصده، وإن سُميت بأسماء أخرى مختلفة.

## الصيغة الثانية: المشاركة المتناقصة

**أولاً**: أساس هذه الصيغة هو تحديد رأس المال العامل أو المستثمر في نشاط الشركة، أي دون الأصول الثابتة، وذلك بعد طرح جميع الديون والالتزامات التي للبنوك أو غيرها على المتعامل بحيث يكون المبلغ الباقي ممثلاً لصافي الأصول المتداولة، ويكون هذا هو حصة الشركة في المشاركة المتناقصة، ثم تطلب الشركة بناء على دراسة اقتصادية فنية، المبالغ التي تحتاجها لدعم النشاط التجاري وزيادته إلى الحجم المرغوب فيه والذي يقبله السوق، ويكون هذا هو حصة البنك في هذه المشاركة، ولنفرض أن صافي الأصول المتداولة مائة مليون، وأن الشركة تريد مائة مليون أخرى، فتكون المشاركة مناصفة فإذا احتاجت مائتي مليون كانت مثالثة وهكذا.

وهذا يعني أن بنك دبـي الإسلامي وحده هو الذي يتعهد بتوفير حاجة هذه

الشركة من الأموال اللازمة لممارسة نشاطها على أحسن وجه، دون حاجة إلى اللجوء إلى بنوك أخرى ربوية أو إسلامية.

**ثانياً**: تقوم الشركة بدراسة جدوى تحدد النشاط والتمويل اللازم، وحصة البنك في هذا التمويل بطريق المشاركة المتناقصة، كما تبين بصفة خاصة الأرباح المتوقعة من النشاط وميزانية تقديرية لمدة سنة أو أكثر.

**ثالثاً**: يقوم البنك بتقييم هذه الدراسة ويمكن للبنك أن يعد قائمة بمكاتب ذات سمعة عالية في الداخل أو في الخارج لتقوم بهذا التقييم ــ فإذا اطمأن البنك إلى النتائج التي أظهرتها هذه الدراسة، ونسبة العائد على رأس المال المشارك، والضمانات الكافية، فإنه يدخل في مشاركة متناقصة شرعية، ومعنى شرعية أنها لا تحتاج إلى الإفراغ في شكل رسمي لشركة مدنية أو تجارية، ولا تحتاج إلى التسجيل والشهر، لأن المهم هو توافر أركان وشروط الشركة الشرعية، وهي في حكم شركة عنان، ولكنها تعتمد على الأصول الشرعية.

**رابعاً**: يتضمن عقد الشركة الأمور التالية:

١ ــ مقدار رأس المال العامل أو المستثمر وحصة كل من البنك والشركة فيه.

٢ ــ نوع النشاط وحجمه وحدوده.

٣ ــ إدارة الشركة، والذي يجري عليه العمل هو أن المتعامل ــ أي الشركة ــ هي التي تتولى الإدارة في مقابل حصة من الربح، تخصم من الأرباح الصافية القابلة للتوزيع قبل التوزيع، ويمكن أن تحمل على المصروفات فتخصم من الأرباح المجملة أي الدخل أو الإيراد.

٤ ــ أهم أحكام المشاركة، وهي طريقة توزيع الربح والخسارة. ولا خلاف في أن الخسارة توزع بنسبة المشاركة، أما الربح فيجوز أن يكون بنسبة المشاركة أو نسبة مختلفة حسب اتفاق الطرفين، وبما يحقق للبنك عائداً مقبولاً، وللشريك مصالحه الاقتصادية.

٥ ـ يتضمن العقد ما يفيد بأن دراسة الجدوى جزء لا يتجزأ من العقد، وأن الشركة (المتعامل) قد أعدَّت هذه الدراسة وفقاً للأصول الفنية، وأنها مسؤولة عما جاء بها من بيانات ومعلومات ونتائج وأرقام، إلاَّ إذا أثبتت السبب الأجنبي أو القوة القاهرة على النحو السابق في الصيغة الأولى.

٦ ـ وفي هذه الصيغة، بخلاف صيغة المضاربة، يملك البنك من حيث المبدأ حق الإدارة مع المتعامل، وحق الاطلاع على حسابات الشركة وسجلاتها وطلب البيانات والمعلومات، إلاَّ أنه يمكن الاتفاق على أن الشركة هي التي تتولى الإدارة وحدها، وعندئذ يبقى حق البنك في الاطلاع وطلب البيانات التي تفيد في التعرف على نشاط الشركة ومركزها المالي، ومعدل أرباحها، في أي وقت.

وعلى كل حال فإن البنك هنا، بموافقته على قيام المتعامل بالإدارة لا يتدخل في الإدارة اليومية ولا في تحديد الأسعار ولا يطَّلع على أسرارها مع المتعاملين ما دامت الأمور في المشاركة تسير على النحو المتوقع في دراسة الجدوى، وسياسة الشركة المرسومة تنفذ دون عقبات

خامساً: معنى تناقص المشاركة:

والمشاركة المتناقصة تعني أن للشركة أن تنص في عقد المشاركة مع البنك على أن مساهمة البنك ليست ثابتة، وأن للشركة في نهاية كل سنة مالية أو دورة محاسبية، أن تدفع للبنك حصة من مساهمته فيبقى البنك شريكاً بالباقي في الفترة المحاسبية التالية، وتحسب الأرباح تبعاً لذلك، وبذلك يمكن للشركة أن تستغني عن تمويل البنك بعد مدة معينة.

وهذا يعني أن حصة كل من البنك والشركة في المشاركة تحسب في أول كل سنة مالية أو فترة محاسبية كستة أشهر مثلاً، حسب الاتفاق وطبيعة النشاط، ويكون ذلك بوعد ملزم من جانب البنك بأن يتخارج بالتدرج من المشاركة حتى

تستقل الشركة بالمشروع موضوع المشاركة، وعندما تعلن الشركة رغبتها في ذلك فإن على البنك أن يوقع على التنازل عن حصته في المشاركة أو جزء منها بالسعر الذي يتم الاتفاق عليه حينئذ.

كما أنه يمكن للتيسير أن ينض المال، وذلك بتصفية حكمية، أي محاسبية، كل عام أو فترة محاسبية معينة، بمعنى أن يحدد الربح ويوزع، ثم يقبض البنك حصته وربحها حكماً، ثم يعيد المشاركة ببعض هذه الحصة، وهنا لا نحتاج بالضرورة إلى إبرام عقود بيع لكل حصة وإن كان ذلك جائزاً؛ إذ يمكن إبرام عقد واحد في نهاية مدة المشاركة، وهذه هي التصفية الحكمية لا الحقيقية، فهي تصفية دفترية تجيزها أحكام الشريعة الإسلامية.

سادساً: هذه الصيغة تضمن للشركة الحصول على تمويل يتميز بميزات عدة لا توجد في التمويل عن طريق القرض بفائدة، ومن أهم هذه الميزات:

١ ــ أنه تمويل إسلامي، يبعد الشركة عن محق البركة وعقوبة المحاربين لله ورسوله في الدنيا والآخرة.

٢ ــ أنه تمويل دون تكلفة، لأن البنك لن يأخذ إلاَّ من الأرباح المحققة، فإذا لم تكن هناك أرباح فلا يستحق البنك شيئاً، بخلاف التمويل بالفائدة، فإن الفائدة تدفع حتى في حالة تحقيق المشروع لخسارة لا يد للمستثمر فيها.

٣ ــ تلافي آثار التضخم صعوداً وهبوطاً، لأن التمويل يتحول إلى سلع وبضاعة، ثم تباع هذه ويشترى غيرها، وحصة البنك والشركة تكون في الأصول، بخلاف التمويل بطريق القرض بالفائدة، فإن المقترض يرد القرض والفائدة بالعملة التي اقترض بها ولو ارتفع سعرها بفعل التضخم، وهذا ظلم ظاهر. كما أن المقرض يتحمل الظلم إذا انخفضت فيه العملة التي يسترد بها دينه، الظلم واقع في جميع الأحوال، بخلاف المشاركة الإسلامية فلا ظلم فيها على أحد، لأن أحد الشريكين ليس دائناً ولا مديناً للآخر.

٤ ــ وفي النهاية، فإن الشركة في ضوء دراسة الجدوى التي تعدها تعلم مقدماً متوسط الأرباح وحصة البنك فيها، ولها أن تقارن ذلك بالقرض بالفائدة، مع أن البنك بصفته شريكاً، ومن الناحية النظرية، ومن حيث المبدأ، معرض لمشاركة الشركة المستثمرة في مخاطر الاستثمار، في حدود حصته، وليس كذلك البنك الربوي.

## الصيغة الثالثة: الوكالة المقيدة

والمقصود هنا وكالة من نوع خاص، بمقتضاها يدفع البنك المبالغ المطلوبة للشركة بصفتها وكيلاً عن البنك في الشراء والبيع، مع إعطائها حق الشراء للنفس بشروط وإجراءات معينة.

وفي هذه الوكالة يطلب البنك من الشركة أن تشتري البترول بتكلفة محددة وفي حدود عليا ودنيا مقبولة، كأن يقول البنك للوكيل: اشترِ في حدود من ١٠٠ إلى ١١٠ دولار للطن الخام، أو بنفس الطريقة بالنسبة لمشتقات البترول، وبع بكذا، وما زاد فهو لك كاملاً، أو أن ما زاد فهو بين البنك والوكيل نصفين أو أثلاثاً أو بأي نسبة يتم الاتفاق عليها، وذلك كله بناء على دراسة جدوى لهذا النوع من النشاط، يعلم منها متوسط تكلفة الشراء وسعر البيع، والربح الصافي تبعاً لذلك.

وأهم الفروق بين صيغة الوكالة وصيغة المضاربة السابقة: هو أن أجر الوكيل مبلغ محدد قلّ أو كثر يمكن الاتفاق عليه، ويمكن للبنك أن يطلب من الوكيل ضمانات ضد التعدي والتقصير ومخالفة شروط الوكالة.

### إجراءات الوكالة:

أولاً: يتقدم المتعامل (الشركة) بدراسة اقتصادية للنشاط الذي يفترض أن تقوم به، طبيعته ومتوسط أسعار الشراء وأسعار البيع، والمخاطر المحتملة ومعدل الأرباح المتوقعة، وغير ذلك مما تتضمنه دراسة الجدوى عادة، وذلك على النحو

السابق شرحه تفصيلاً في الصيغ السابقة، والوكيل مسؤول عن صحة البيانات والمعلومات ونسب الأرباح المتوقعة الواردة في دراسة الجدوى على النحو السابق شرحه بالتفصيل.

ثانياً: يقوم البنك ــ أو مكتب خبرة كما تقدم ــ بتقييم هذه الدراسة والوصول، بعد مناقشة المتعامل إلى قناعة من حيث معدل أرباح النشاط، وعوائده، آخذاً في الاعتبار الأجرة المقطوعة التي تشترطها الشركة باعتبارها وكيلة.

والغالب أن هذه الأجرة تحدد بنسبة من المبلغ المستثمر، وهو مبلغ معلوم للعاقِدَين، البنك والشركة، فإذا وصل البنك إلى قناعة من حيث عوائد النشاط، ومخاطره، وضماناته المتاحة، فإنه يعد عقد وكالة مقيدة، بشروط معينة، يمكن للهيئة وضع أسسها وضوابطها وأحكامها التفصيلية.

**ثالثاً: يمكن على ضوء دراسة الجدوى تبنِّي إحدى صيغتين:**

**أولاهما:** أن تكون الشركة وكيلاً بالشراء، فإذا ما تملكت البضاعة وقبضتها، تقدمت بطلب لشرائها وتعرض السعر الذي ترغب في الشراء به، ويتم البيع لها إذا ما وافق البنك على ذلك، وينظم ذلك بروتوكول للوكالة يحدد الإجراءات والخطوات التنفيذية وطريقة الدفع والضمانات.

ويمكن في هذه الصيغة أيضاً أن يصدر بروتوكول (اتفاق)، بمقتضاه تتقدم الشركة المتعاملة عندما تريد شراء صفقة من البترول بطلب شراء مع وعد بالشراء، وتبين منه سعر التكلفة وطريقة الدفع ونسبة الربح، وعند ذلك يقوم البنك بتوكيل هذه الشركة وكالة خاصة بشراء هذه الكمية وفقاً لسعر التكلفة وشروط الدفع.

فإذا ما تسلَّمت الشركة هذه الوكالة قامت بالشراء والتملك والقبض الناقل للضمان، ثم ترسل إيجاباً أو عرضاً بالشراء محدداً به جميع عناصر عقد البيع ووصف البضاعة، وثمن التكلفة، والربح وطريقة الدفع، وعندئذ يقوم البنك

بإرسال القَبول لهذا الإيجاب، فيتم البيع للشركة نفسها، ومن حقها هي بعد ذلك أن تبيع للغير إذا شاءت، وبالشروط التي تريدها.

**وثانيهما**: أن يكون للوكيل حق البيع للغير، وحق البيع لنفسه بشروط محددة، وقد سبق أن وافقت الهيئة على صيغة مشابهة لبعض المتعاملين بعد تعديلها، ومقتضى هذه الصيغة أن البنك وكيل في الشراء، ووكيل في البيع لنفسه أو للغير، وذلك بشروط وقيود محددة تكفل حقوق البنك ومصالح الوكيل.

**ثالثهما**: وهي توكيل البنك للشركة المذكورة في الشراء بشروط وقيود معينة، وتوكيل في البيع للغير مع تحديد الثمن الذي يبيع به الوكيل، إما بطريق مباشر، كبيعه بعشرة، أو غير مباشر كنسبة مئوية تضاف إلى تكلفة الشراء، على أن يكون أجر الوكيل ما زاد عن ثمن البيع المحدد، كأن ينص على أن الوكيل يبيع بعشرة وما زاد فهو له كله أو نسبة منه والباقي للأصيل، أي البنك.

وهذه الصيغ كلها تعتمد على دراسة اقتصادية جادة وحقيقية، حتى يمكن الاختيار بين هذه الصيغ وتبني الصيغة التي تحقق مصلحة العاقدين وتلبي حاجات المتعامل، وتخفض عبء الإجراءات، وتُبعد المعاملة عن الشبهات والصورية.

## الصِّيغ الأُخرى

١ ـ **الاستصناع**: ولا خلاف في أن الشركة تستطيع أن تحصل على تمويل ببقية الصيغ الشرعية، وذلك مثل استصناع المباني والشاحنات والبواخر، والمباني السكنية والإدارية وغير ذلك مما يدخله عقد الاستصناع، وفقاً لأحكام عقد الاستصناع.

٢ ـ **الإجارة المنتهية بالتمليك**: كما أنه يمكن لهذه الشركة أن تطلب من البنك أن يشتري أو يستأجر بعض المعدات والآلات والبواخر والمصانع مع الوعد باستئجارها من البنك بأجرة محددة تدفع على أقساط، وقد تكون هذه الإجارة منتهية بالتمليك على النحو الذي جرى عليه عمل البنوك الإسلامية.

٣ ـ بيع السلم: كما يمكن لهذه الشركة أن تبيع كميات من البترول بأسعار محددة للبنك وتقبض الثمن عند التعاقد كاملاً، على أن تسلم هذه الكميات في مواعيد يتم الاتفاق عليها، فتمول نشاطها بما تأخذه من ثمن بيع هذه الكميات حتى تستخدمه في شراء البترول، وذلك هو عقد السَّلَم بشروطه المعروفة، وللبنك أن ينتظر حتى يتسلم البترول وذلك بتسلم مستندات التخزين، ثم يعيد بيعه، وله أن يبيعه سَلَماً كذلك على أن يسلمه للمشتري في مواعيد تالية لمواعيد تسلم البترول من الشركة البائعة سَلَماً.

وعقد السلم عقد بيع عادي يتم الاتفاق فيه على مواصفات البترول، وموعد التسليم والثمن، ولا يتدخل البنك في أسرار الشركة، ولا المتعاملين معها، ثم يقوم البنك كما قلنا ببيع البترول في السوق الداخلي أو الخارجي بمعاونة الشركة نفسها أو سماسرة البترول المنتشرين في العالم.

والمهم أن الشريعة تعطي صيغاً وحلولاً وعقوداً تناسب احتياجات الناس وتحقق مصالحهم، في ظروف وأوضاع وأنشطة مختلفة، فالصيغة التي تناسب عاقدين يمارسان نشاطاً معيناً قد لا تناسب عاقدين آخرين يمارسان نشاطاً مختلفاً، وكذلك تختلف ظروف المؤسسات والشركات والأفراد في هذا المجال.

٤ ـ المرابحات: وأخيراً فإن المرابحات تصلح لهذه الشركة في الأنشطة المساعدة للنشاط الأساس وهو شراء وبيع البترول، وذلك مثل توفير الناقلات، والمعدات والأجهزة.

ومع هذا لا يطلع البنك على أسرار التعامل في البترول ومكوناته وأسعاره والمتعاملين فيه كما جاء في المذكرة المرفقة.



# عقد وكالة

إنه في يوم . . . . . . . . . بتاريخ . . . . . . . . . هـ الموافق  /  / ٢٠٠١م، تم تحرير هذا العقد بين كل من:

| | |
|---|---|
| أولاً: بنك دبـي الإسلامي | طرف أول (موكِّل) |
| ثانياً: شركة (كذا) | طرف ثانٍ (وكيـل) |

## تـمـهـيـد

لما كان الطرف الثاني يقوم بالاستثمار في مجال البترول، وله خبرة طويلة في عمليات شراء البترول وبيعه، في السوق المحلي والعالمي بقصد تحقيق ربح، ولما كان راغباً في توسيع نشاطه التجاري وقبول أموال الغير لاستثمارها بطريق الوكالة، وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

ولما كان الطرف الأول يرغب في استثمار أمواله في النشاط التجاري المشروع وتوكيل الغير في القيام بذلك وفق أسس وقواعد الشريعة الإسلامية.

**فقد اتفق الطرفان على ما يلي:**

**البند الأول: التمهيد:**

يعتبر هذا التمهيد جزءاً من هذا العقد ومكملاً ومفسراً لبنوده.

**البند الثاني: محل العقد:**

١ ــ يوكل الطرف الأول (البنك) الطرف الثاني (. . . . . . . . . . .) في استثمار مبلغ . . . . . . . . . . . . . في مجال شراء وبيع البترول الخام ومشتقاته، وللوكيل كافة الصلاحيات التي للموكل في المطالبة بحقوق العقد.

٢ ــ يقرر الوكيل، بناء على خبراته السابقة في مجال تجارة البترول، ونتائج الدراسة الفنية التي قام بها لأسواقه، أن متوسط الأرباح المتوقعة في هذا النشاط هي ٪ سنوياً، ما لم تحدث ظروف غير عادية تحول دون تحقق هذه النتائج.

٣ ــ يوافق الطرف الأول (الموكِّل) على بيع الطرف الثاني (الوكيل) لنفسه، البضاعة التي اشتراها لحساب الموكل، وفقاً للشروط الواردة في البند الرابع من هذا العقد.

٤ ــ مدة هذا العقد سنة واحدة تُجدد باتفاق الطرفين الموكِّل والوكيل.

٥ ــ يستحق الوكيل أجرة وكالة مقدارها . . . . . . . . . في السنة، وإذا زادت الأرباح عن النسبة التي أظهرتها الدراسة التي قام بها الوكيل، فإن الوكيل يستحق ٥٠٪ من هذه الزيادة مكافأة له على حسن الأداء.

## البند الثالث: مسؤولية الوكيل:

الوكيل أمين لا يضمن الأموال المستثمرة ولا الربح المتوقع إلاَّ في حالات التعدي أو التقصير أو الخطأ في اتخاذ القرار الاستثماري، أو مخالفة أحكام الوكالة الشرعية وبنود هذا العقد، أو عدم تحقق النتائج التي قررها ما لم يثبت أن عدم تحقق هذا النتائج كان بسبب ظروف طارئة لا يد له فيها.

## البند الرابع: بيع الوكيل لنفسه:

يأذن الموكل للوكيل بأن يبيع لنفسه ما يشتريه بالوكالة لصالح الموكِّل، وذلك بالشروط التالية:

١ ــ أن يتم البيع بما قامت به البضاعة على الموكل (تكلفة شراء البضاعة) بالإضافة إلى نسبة الربح التي يبيع بها للغير، أي التي أظهرتها دراسة الجدوى وفقاً للمادة ٢/٢.

٢ ــ أن يتم بيع الوكيل لنفسه بعد قبض البضاعة من مورِّدها الأصلي القبض الشرعي الناقل للضمان.

٣ ــ ألا تزيد مدة تأجيل الثمن عن . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

٤ ــ يرسل الوكيل للموكل الملحق رقم (١) يحدد فيه كمية ومواصفات البترول الذي اشتراه لصالح الموكل ويعرض عليه فيه بيع هذه الكمية لنفسه بثمن محدد قدره . . . . . . . . .

مع تحديد أجل دفع الثمن، ويقوم الموكل عند تلقي هذا الإيجاب بإرسال الملحق رقم (٢) إلى الوكيل يعلمه فيه بقبول إيجابه، ويصير الوكيل مالكاً وقابضاً للبضاعة اعتباراً من تاريخ وصول هذا القبول للوكيل.

٥ ـ ويقر الوكيل بأنه عاين البضاعة التي يشتريها لنفسه ويقبلها، وأن البضاعة موجودة لديه لم يتصرف فيها قبل شرائها من الموكل على حالتها، وأنه يبرىء الموكل مما قد يظهر فيها من العيوب الظاهرة والخفية.

٦ ـ تنتقل جميع حقوق الموكل لدى المورد الأصلي إلى الوكيل، ويحق له المطالبة بها وذلك بضمان العيوب والاستحقاق والتعرض.

**البند الخامس: التزامات الوكيل:**

يتقيد الوكيل في تنفيذه للوكالة بأحكام الوكالة الشرعية وبنود هذا العقد، ويلتزم برد المبالغ المستثمرة وعوائدها المحققة في نهاية عقد الوكالة، فإذا أخل بهذا الالتزام وجب عليه تعويض الموكل عن الأضرار الفعلية التي لحقته من جراء هذا الإخلال، ويحكم بهذا التعويض الهيئة المنصوص عليها في البند الحادي عشر من هذا العقد.

**البند السادس:**

يلتزم الوكيل بأن يقدم للموكل، بناء على طلبه، البيانات والمستندات التي تتعلق بالعمليات التي يقوم بها تنفيذاً لعقد الوكالة، كما يلتزم بتمكينه من الاطلاع على هذه البيانات والمستندات، وذلك للتأكد من التزام الوكيل بأحكام الشريعة الإسلامية في تنفيذ الوكالة.

**البند السابع: الضمانات:**

قدم الوكيل الضمانات التالية لضمان رد الأموال المستثمرة وأرباحها المحققة في حالات التعدي، أو التقصير أو الخطأ في اتخاذ القرار الاستثماري، أو مخالفة أحكام الوكالة الشرعية أو بنود عقد الوكالة، وما قرره فيه من بيانات.

**البند الثامن: إمساك حسابات مستقلة:**

يلتزم الوكيل بأن يمسك حساباً مستقلاً لأعمال الوكالة يقيد فيه جميع الإيرادات والمصروفات الخاصة بتنفيذ أعمال الوكالة.

**البند التاسع : انتهاء العقد :**

١ ــ ينتهي هذا العقد بانتهاء مدته، وباتفاق طرفيه، الموكِّل والوكيل.

٢ ــ إذا أخل أحد العاقدين بالتزامه المترتب على هذا العقد، جاز للعاقد الآخر طلب فسخ العقد ومطالبة الطرف المخل بالتعويض عن الأضرار الفعلية التي أصابته من جراء هذا الإخلال، ويكون الفسخ بإنذار يوجه إلى المخل بكتاب مسجل بعلم الوصول، ويصير الفسخ نافذاً بعد ٣٠ يوماً من وصول هذا الإنذار وعدم قيام المخل بالوفاء بما أخل به من التزامات.

**البند العاشر :**

تفسر بنود هذا العقد، ويكمل ما لم يرد ذكره فيه بأحكام الشريعة الإسلامية وما لا يتعارض معها من القوانين والأنظمة والأعراف السائدة.

**البند الحادي عشر :**

إذا حدث خلاف حول تفسير أو تنفيذ هذا العقد تَفْصُلُ فيه هيئة تحكيم يختار كل طرف محكماً ويختار المحكمان ثالثاً، وتفصل الهيئة في هذا الخلاف وفق أحكام الشريعة الإسلامية، ويكون حكمها في ذلك باتًّا ونهائياً.





# المرابحات



## ٣٠ ـ الإطار العام
## لنظام المرابحة

يتكون الإطار العام لنظام المرابحة في المصرف من العناصر التالية:

١ ــ القواعد العامة.
٢ ــ السياسة التمويلية.
٣ ــ الإجراءات التنفيذية.
٤ ــ المعالجة المحاسبية.
٥ ــ أحكام ختامية.

### ١ ــ القواعد العامة:

١/١ مفهوم المرابحة:

تعرّف المرابحة على أنها العملية التي تتمثل في الشراء والبيع، حيث يقوم الطرف الأول (الجهة الممولة) بناء على وعد مسبق من المتعامل (الجهة المشترية)، وبمقتضى وعد يسمى «وعد بالشراء»، بشراء الشيء محل المرابحة باسمه ثم قبضه ومن ثم بيعه إلى المتعامل بسعر يزيد على سعر تكلفة الشراء بربح يتضمنه هذا الوعد.

٢/١ حلّية وحرمة المرابحة:

يتحتم ضرورة معرفة مشروعية الشيء محل المرابحة، فالالتزام بمفهوم المرابحة وحده لا يكفي، فإذا كان الشيء المراد شراؤه يتعارض وأحكام

الشريعة الإسلامية فإنه عندئذ يتعين عدم الدخول في العملية أياً كانت الأسباب.

**١/٣ تملك الشيء محل المرابحة وقبضه:**

تطبيقات للقاعدة التي تقضي بأنه (لا يجوز بيع ما لا يملكه البائع) فإنه يتعين على المصرف أن يقوم بشراء محل المرابحة والمتفق عليه مع المتعامل باسمه وامتلاكه وقبضه ومن ثم بيعه إلى المتعامل.

**١/٤ مسؤولية التلف والفقدان:**

تبعة هلاك الشيء محل المرابحة تقع على عاتق الجهة الممولة فيما لو هلك الشيء قبل انتقال ملكيته إلى المتعامل، (فالوعد بالشراء) يلزم المتعامل بشراء الشيء محل المرابحة، ولكنه لا يرتب عليه أي التزام فيما لو تعذر نقل ملكية الشيء محل المرابحة إليه بسبب هذا الهلاك، غير أن المسؤولية قد تقع على المتعامل إذا ما تسبب نفسه في هلاك الشيء أو امتنع عن شرائه بعد تملك المصرف له وقبضه.

**٢ ــ السياسة التمويلية:**

**٢/١ مجال تطبيق المرابحة:**

تمويل المشاريع الصناعية والمشاريع التجارية والأفراد عن طريق المرابحة سيغطي النواحي التالية:

١ ــ الأصول الثابتة وذلك بشراء المعدات والآلات.

٢ ــ رأس المال العامل، وذلك بشراء المواد الأولية والمساعدة وقطع الغيار اللازمة.

وفيما يتعلق بالإنشاءات المدنية المتعلقة بالمشروع فإنه سيتم تمويلها من خلال صيغة الاستصناع.

**٢/٢ تحديد سعر البيع :**

يتمثل سعر البيع في ثمن شراء الشيء محل المرابحة مضافاً إليه الآتي :

١ ــ الربح المراد تحقيقه .

٢ ــ كلفة الشحن ، التأمين ، النقل ، التركيب والتخليص .

٣ ــ أية تكاليف أخرى تتعلق بشراء الشيء محل المرابحة .

**٣/٢ هامش الربح وكيفية احتسابه :**

أرباح المصرف قد تكون مبلغاً مقطوعاً ، أو نسبة مما قامت به البضاعة على المصرف (التكلفة وهي الثمن وجميع تكاليف تملك البضاعة) ويجوز داخلياً أن تحسب أرباح المصرف بنسبة مئوية ، وذلك بعد إضافة كافة المصاريف المتعلقة بالشيء محل المرابحة إلى ثمن شرائه على أساس الرصيد الثابت للمدة بالكامل والتي تحسب ابتداء من قيام المصرف بدفع أية مبالغ لشراء الشيء محل المرابحة وحتى تاريخ الوفاء بثمن المبيع من قبل المتعامل سواء كان الوفاء لأجل أو بالتقسيط . وهذا لا يظهر في عقد البيع بالمرابحة ، بل يعطي المتعامل الربح المقطوع أو النسبة المذكورة بعد عملية الحساب التي يجريها القسم المختص .

**٤/٢ طريقة السداد :**

الأصل في الوفاء بثمن البيع هو أن يقوم المشتري بسداد ثمن المبيع عند الشراء ، غير أنه طبقاً لما هو متبع في نظام المرابحة فإنه يجوز تأجيل الوفاء بثمن المبيع إلى أجل يتفق عليه في عقد البيع بين الطرفين ، بمعنى أن يقوم المتعامل بسداد الثمن دفعة واحدة بعد فترة زمنية محددة ، كما أنه يجوز تقسيط الثمن على أقساط يتفق عليها الطرفان .

٥/٢ الضمانات:

يطالب المتعامل بتقديم شيكات مصرفية آجلة وأية رهونات أخرى يقبل بها المصرف كضمانات تغطي قيمة المبيع، وذلك عند توقيع الوعد بالشراء.

٦/٢ الغرامات الجزائية:

يجيز بعض الفقهاء إلزام المشتري في عقد البيع بدفع تعويض في حدود الضرر الفعلي الذي أصاب البائع إذا ما تأخر عن سداد المبلغ المستحق عليه في تاريخ استحقاقه، ويحكم بتحديد هذا التعويض القضاء، أو هيئة تحكيم ينص عليها العقد، إذا لم يتم تراضي الطرفين على هذا التحديد، ولا يجوز أن يتضمن العقد تحديد نسبة من المبلغ المتأخر أو مبلغ مقطوع يلتزم به المشتري في حالة التأخير.

٧/٢ إعادة الجدولة:

نظام المرابحة لا يأخذ بمبدأ إعادة الجدولة لأنها من باب: أَخِّرني وأزيدك، وهو ربا الجاهلية باتفاق الفقهاء، غير أنه يجوز من باب التيسير على المتعامل إعادة جدولة قسط أو أكثر مع عدم احتساب فائدة تأجيل، سواء كانت بمبلغ مقطوع أو بنسبة من الأقساط التي تعاد جدولتها.

٨/٢ الإخلال بالوعد بالشراء من قبل المتعامل:

إذا أخل المتعامل بالوعد (وعده بالشراء) قبل قيام المصرف بشراء الشيء محل المرابحة يلتزم المتعامل بتعويض المصرف عن كافة الأضرار التي قد تلحق بالمصرف، أما إذا كان المصرف قد اشترى الشيء محل المرابحة فلا يجوز إلزامه بشراء محل المرابحة، ولكنه يلتزم بالتعويض عن الأضرار الفعلية التي تصيب المصرف من جراء نكوله عن وعده ورفضه لشراء البضاعة محل المرابحة.

### ٣ ـ الإجراءات التنفيذية :

٣/ ١ يتقدم المتعامل بطلب الحصول على التسهيلات مبدياً رغبته في الاستفادة منها عن طريق المرابحة .

٣/ ٢ تقوم الجهات المختصة بدراسة الطلب سواءٌ أكان لإقامة مشروع جديد أم تحديث وتوسيع لمشروع قائم تصدر قرارها بشأنه .

٣/ ٣ بعد موافقة الإدارة يُبرم مع المتعامل عقد رئيسي يبين فيه التسهيلات التي سيقدمها المصرف للمتعامل .

٣/ ٤ يطلب من المتعامل تقديم طلب شراء مرفق به فاتورة مبدئية باسم المصرف تبين طبيعة ومواصفات الأشياء المراد شراؤها ، وكذلك المستندات المؤيدة مثل عروض الأسعار وكتيب المواصفات .

٣/ ٥ تقوم الجهات المختصة بالمصرف بالتحقق مما ورد بالفاتورة المبدئية وذلك بمقارنتها بما ورد بالدراسة التي قيّمها المصرف .

٣/ ٦ يبرم مع المتعامل بعد ذلك (وعد بالشراء) للشروع في إجراءات الشراء مع تقديم الضمانات المطلوبة .

٣/ ٧ يقوم المصرف بإصدار أمر شراء محلي للمورِّد إذا كان الشراء سيتم من السوق المحلي .

٣/ ٨ يقوم البنك بفتح خطاب الاعتماد عن طريق أحد البنوك العاملة بالدولة إذا كان الشراء سيتم من الأسواق الخارجية ، وتصدر الفاتورة النهائية باسم البنك .

٣/ ٩ يقوم المصرف إذا لزم الأمر بالاستعانة بجهة متخصصة للتحقق من مطابقة البضاعة للمواصفات المطلوبة وذلك قبل شحنها . وتصدر بوليصة الشحن باسم البنك .

٣/ ١٠ يقوم المصرف بعد ذلك بإبرام عقد مرابحة مع المتعامل لإتمام عملية البيع مع إعداد جدول سداد مستقل لكل عقد. ويجوز إحلال جداول السداد المتفرقة بجدول واحد إذا رغب المتعامل في ذلك شريطة أن يبدي هذه الرغبة عند توقيع آخر عقد مرابحة.

٣/ ١١ الإيعاز للمتعامل باستلام المبيع، وذلك بإعطائه المستندات المؤيدة بالنسبة للمشتريات الخارجية، أما المشتريات المحلية فيقبضُها البنك ثم يعطيها للمشتري.

٣/ ١٢ مطالبة المتعامل بتقديم إقرار يفيد باستلام المبيع وإخطار المصرف فوراً فيما لو جاء المبيع تالفاً أو مخالفاً للمواصفات المحددة وذلك خلال مدة محددة.

٣/ ١٣ قيام المصرف بسداد قيمة البضاعة وفقاً للنظام المتبع في البنك مع مراعاة الشروط التي يضعها المورِّدون.

**المعالجة المحاسبية:**

٤/ ١ تعالج الأصول الثابتة والمتداولة المشتراة عن طريق المرابحة محاسبياً بنفس الطريقة المتبعة حالياً بشأن هذه الأصول فيما يتعلق بإظهارها في القوائم المالية.

**٥ ـ أحكام ختامية:**

٥/ ١ ليس هناك ما يحول شرعاً دون استفادة غير المسلمين من نظام المرابحة.

٥/ ٢ لا يجوز العمل بالمرابحة إذا كان المتعامل قد اشترى البضاعة قبل الحصول على موافقة المصرف بتقديم التسهيلات.



## ٣١ ـ ضوابط المرابحة
## وخطواتها العملية

**السؤال:**

دفع البنك لقيمة العقار مرابحة على جزئين أحدهما للبائع والآخر للمتعامل المشتري:

لوحظ أثناء التدقيق على بعض مرابحات بيع وشراء مباني، أن قيمة العقار موضوع المرابحة يتم دفعه على جزئين: جزء منه للبائع، وجزء آخر للمشتري نفسه (المتعامل) لمعادلة قيمة العربون المدفوع للبائع مسبقاً، فهل يجوز ذلك؟

**الجواب:**

بعد اطلاع الهيئة على السؤال المعروض وبعد مناقشته، استقر الرأي على ما يلي:

العبرة بتوافر شروط بيع المرابحة وهي على النحو التالي:

١ ـ يتقدم المتعامل بطلب شراء البنك للعقار ووعده بشرائه بعد تملك البنك وقبضه.

٢ ـ يقوم البنك بشراء العقار من المالك فتنتقل الملكية، بصرف النظر عن دفع الثمن، أو تأجيله، أو دفعه كله للبائع، أو دفع بعضه للواعد بالشراء بناء على طلب البائع ورضاه.

٣ ــ يبيع البنك العقار للمتعامل بعد تملكه وقبضه، والقبض في العقار يكون بالتخلية.

٤ ــ هذا إذا كان البيع قد تم بين مالك العقار والبنك، أما إذا كان البيع قد تم بين المالك والمتعامل طالب المرابحة ودفع له عربون، فإن المرابحة لا تصح.

❑ ❑ ❑

## ٣٢ـ تحرير الكفالة
## بتاريخ سابق لعقد البيع

**السؤال:**

قد يطلب البنك من بعض المتعاملين معه في بيوع المرابحة وجود كفيل يحرر إقرار كفالة تضامنية يقر فيها بكفالته وضمانه للمتعامل بالدين المترتب عليه بموجب عقد المرابحة المبرم بينه وبين البنك بتاريخ معين، علماً بأن الكفالة تحرر قبل إبرام عقد المرابحة وبدون تاريخ لحين توقيع عقد بيع المرابحة، ومن ثم تحرير تاريخ الكفالة بنفس التاريخ أو بتاريخ لاحق.

**الجواب:**

ولا مانع شرعاً من تحرير الكفالة بتاريخ سابق لعقد البيع، فالكفالة بما سيجب أجازها الفقهاء.

❑ ❑ ❑

## ٣٣ـ توقيع العقود على بياض

**السـؤال:**

قد يضطر المتعامل التوقيع على الوعد بالشراء وعقود المرابحة والكفالات على بياض وذلك بسبب انشغاله أو سفره، أو قد يضطر إليها البنك ضماناً لحقه في عمليات التوريد والتركيب من عدة موردين، ويكون السداد فيها على دفعات، فهل هذا الإجراء جائز شرعاً؟

**الجواب:**

توقيع المشتري على عقد البيع مرابحة على بياض لا يعد عقداً ولا يرتب أثراً، لأن العقد ينعقد بالإيجاب والقبول، وهذا إيجاب من المشتري دون أن يلحقه قَبول من البنك البائع مرابحة.

وأما إذا قيل بأن البنك قد قبل هذا الإيجاب ووقع مندوبه هذا العقد على بياض فهو يعني أن العقد قد انعقد قبل أن يتملك البنك ويقبض فهو باطل. وقد يقال أنه بدون تاريخ حتى يستخدم بعد تملك البنك وقبضه على أن التعاقد قد تم بعد ذلك فهو كذب وتزوير نربأ ببنك إسلامي عنه، وهو خيانةُ أمانةٍ شرعاً وقانوناً، هذا من ناحية.

ومن ناحية أخرى، فإن العقد لو تم توقيعه دون بيان محله من المبيع والثمن وشروط دفع الثمن وغير ذلك فهو باطل لانعدام أركانه. وإن قام البنك دون موافقة المتعامل بإلزامه به فهو حرام شرعاً ويشكل جريمة خيانة أمانة في القانون.

والحل في ذلك هو قيام المتعامل بتوكيل من يوقع نيابة عنه. اهـ.



# أولاً:

# مرابحات العقارات



## ٣٤ـ القبض في العقارات

**السـؤال:**

في حالة شراء العقارات (مباني وأراضي) يتم إبرام عقد بيع العقار بين البائع والبنك دون نقل الملكية بالدوائر الرسمية، ثم يتم إبرام عقد بيع المرابحة بين البنك والمشتري في نفس الوقت لضمان تواجد البائع والمشتري سوياً بدائرة الأراضي لنقل الملكية دون أن يدخل العقار في حوزة البنك؟

**الجواب:**

ترى الهيئة جواز المرابحة في العقارات كغيرها بناء على عقود البيع والشراء العادية (العرفية غير المسجلة بدائرة الأراضي)، ولكن بشروط:

**أولها:** لا بد أن يتم شراء البنك للعقار من البائع وأن يحرر عقد بيع عادي ويوقعه البائع والبنك دون حاجة إلى التسجيل ونقل الملكية في الدوائر الرسمية. وذلك بناء على الطلب الذي يقدمه المتعامل للبنك لشراء هذا العقار مع وعده بشرائه من البنك بعد تملك البنك له. وهذا العقد ينقل الملك من الناحية الشرعية وإن لم ينقله من الناحية النظامية.

**ثانيها:** أن يقبض البنك العقار وذلك بالذهاب إليه ورؤيته بحيث لا يوجد مانع من وضع يد البنك على العقار لو أراد، وهذا يكفي في قبض العقار لإجماع الفقهاء على أن قبض العقار بالتخلية.

**ثالثها:** أن يقوم البنك بتوقيع عقد بيع للمتعامل «المشتري مرابحة»، ويوقع المتعامل هذا العقد، بحيث تنتقل الملكية شرعاً من البنك إلى المتعامل، وليس من البائع إلى المتعامل دون مرور بذمة البنك، فهذا لا يجوز لأن البنك في هذه الحالة يحوّل أو يقرض هذا المبلغ للمتعامل مقابل زيادة يقوم بدفعها نيابة عنه للبائع والبنك الإسلامي لا يقرض بفائدة.

**رابعاً:** في العقد الذي يشتري به البنك العقار من مالكه لا بد أن يتعهد المالك للبنك باتخاذ الإجراءات اللازمة للتسجيل أمام الجهات الرسمية، أو لمن يعينه البنك، وأن للبنك حقاً في أن يبيع هذا العقار لشخص ثالث، وأن البائع ملتزم بالتوقيع والتسجيل لهذا الشخص.

**خامساً:** يقوم البائع باتخاذ الإجراءات الرسمية لنقل ملكية العقار من ملكه إلى ملكية المشتري مرابحة من البنك نظاماً ولا مانع من ذلك، لأن الملكية تنتقل شرعاً من البنك إلى المتعامل، ونظاماً من البائع إلى المتعامل مباشرة.



## ٣٥ ـ تاريخ تحرير الشيك أم تاريخ تسليمه للبائع أيهما المعتبر شرعاً؟

**السؤال:**

في حالة شراء وبيع العقار (مباني أو أراضي) يتم تحرير الشيك بقيمة العقار مسبقاً، وكذلك تحرير العقود بدون تاريخ، وعندما يوقع الطرف الأول (البائع) على عقد بيع العقار يقوم مندوب البنك بتسليمه الشيك المحرر بتاريخ سابق لتاريخ العقد، فهل العبرة بتاريخ تحرير الشيك أم بتاريخ تسليمه للبائع؟

**الجواب:**

ترى الهيئة في الحالة المعروضة ما يلي:

في البيع العقاري مرابحة يجب توافر ما يلي:

١ ـ أن يشتري البنك العقار من المالك بعقد شرعي صحيح مستوف للشروط والأركان، ويتم التوقيع عليه من البائع والبنك (وذلك بناء على طلب المتعامل ووعده بشراء هذا العقار بعد تملك البنك وقبضه له).

٢ ـ دفع الثمن للبائع نقداً أو بشيك يكون بعد إتمام عقد البيع بين المالك والبنك، والعبرة بوقت تسليم الشيك وإن وقِّع وأُرِّخ بتاريخ سابق.

٣ ـ يقوم البنك بتحرير عقد بيع مرابحة مع المتعامل، بعد شراء البنك للعقار وتملكه، وبعد الذهاب لمَوْقع العقار حتى تتحقق التخلية التي تكفي في القبض في العقارات.

٤ ــ كتابة العقود مسبقاً لتوقيعها في مواعيد توقيعها الشرعية لا يضر، فالعبرة بوقت توقيع الأطراف على العقد.

٥ ــ يستحسن النص في عقد البيع على تاريخ تسليم الشيك.

❑ ❑ ❑

## ٣٦ ـ بيع البنك عقاراً مرابحة
## والتسجيل الرسمي من البائع الأصلي إلى عميل البنك

**السـؤال:**

عرض أحد المتعاملين على البنك شراء عقار مرابحة دون نقل الملكية باسم المشتري الجديد، وبدلاً من نقل الملكية المتعذر قانوناً يعطي البائع وكالة خاصة بالتصرف في العقار للمشتري. فهل هذ جائز؟

**الجواب:**

ترى الهيئة ما يلي:

أوّلاً: أنَّ العبرة بالجانب الشرعي، فوفقاً للشريعة الإسلامية ينتقل الملك من البائع إلى المشتري بالإيجاب والقَبول، ويترتب على العقد جميع آثاره الشرعية وذلك بصرف النظر عن التسجيل وغيره من الإجراءات الرسمية.

ثانياً: لا بدّ أن تراعى الضوابط الشرعية التالية:

١ ـ طلب شراء المتعامل للسلعة ووعده بشرائها من البنك بعد تملكه وحيازته لها.

٢ ـ قيام البنك بشراء العقار أو السلعة من البائع بالإيجاب والقبول وتوقيع العقد بصرف النظر عن الإجراءات الرسمية للتسجيل مع القبض الحكمي بالتخلية ورؤية العقار.

٣ ــ توقيع عقد مرابحة مع المتعامل بعد تملك البنك وقبضه القبض الشرعي (أي التخلية).

٤ ــ لا مانع من قيام البائع باتخاذ الإجراءات الرسمية لنقل ملكية العقار للمشتري من البنك مباشرة، فهذا نقل للملك رسمي لأن الملكية قد انتقلت بالإيجاب والقبول شرعاً.

٥ ــ وينبغي أن ينص في عقد شراء البنك، أن للبنك أن يبيع هذا العقار وأن البائع ملتزم بالتوقيع أمام الجهات الرسمية لمن يبيع له البنك.

**ثالثاً**: أن يقوم البنك بتوقيع عقد بيع للمتعامل المشتري مرابحة ويوقع المتعامل هذا العقد، بحيث تنتقل الملكية شرعاً من البنك إلى المتعامل، وليس من البائع إلى المتعامل دون مرور بذمة البنك، فهذا لا يجوز لأن البنك في هذه الحالة يمول أو يقرض هذا المبلغ للمتعامل مقابل زيادة يقوم بدفعها نيابة عنه للبائع، والبنك الإسلامي لا يقرض بفائدة.

**رابعاً**: في العقد الذي يشتري به البنك العقار من مالكه لا بد أن يتعهد المالك للبنك باتخاذ الإجراءات اللازمة للتسجيل أمام الجهات الرسمية له أو لمن يعيِّنه البنك، وأن للبنك حقاً في أن يبيع هذا العقار لشخص ثالث، وأن البائع ملتزم بالتوقيع والتسجيل لهذا الشخص.

**خامساً**: يقوم البائع باتخاذ الإجراءات الرسمية لنقل ملكية العقار من ملكه إلى ملكية المشتري مرابحة من البنك نظاماً، ولا مانع من ذلك لأن الملكية تنتقل شرعاً من البنك إلى المتعامل، ونظاماً من البائع إلى المتعامل مباشرة.



## ٣٧ ـ شراء عقار خارج الدولة بنظام المرابحة

**السـؤال:**

يتقدَّم بعض المتعاملين إلى البنك يطلبون منه شراء أرض أو عقار خارج الدولة، فالرجاء وضع الخطوات والضوابط الشرعية لشراء البنك للعقار من الخارج وقبضه ثم بيعه للمتعامل معه.

**الجواب:**

يجوز للبنك شراء العقار أرضاً أو بناء، خارج الدولة وبيعه مرابحة، وخطوات هذه المعاملة هي أن يتملك البنك هذا العقار بالشراء وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، ثم قبضه وذلك بتوكيل من يقوم بقبض هذا العقار، والقبض فيه يكون بالتخلية فقط برؤية العقار وتمكين البائع لوكيل البنك من التصرف فيه واستعماله بكافة طرق الاستعمال.

ثم بعد التملك والقبض يوقع البنك عقد المرابحة مع المتعامل الواعد بالشراء.



## ٣٨ـ شراء البنك للأرض الممنوحة من الحكومة وبيعها للمتعاملين بنظام المرابحة

**السـؤال:**

تقدم أحد المتعاملين إلى البنك يرغب في تملك قطعة أرض منحتها له الحكومة، على أساس أن يقوم البنك بسداد قيمة الأرض للبلدية مباشرة، علماً بأن البلدية لا توافق على إبرام عقد بيع بينها وبين البنك، ولكن يتم إبرام عقد التملك مباشرة بين البلدية وبين الممنوح له الأرض، فهل تجوز هذه المعاملة؟

**الجواب:**

إن بيع هذه الأرض بنظام المرابحة غير جائز شرعاً لافتقاده شروط بيع المرابحة والتي من بينها تملك البنك وحيازته للشيء المبيع وتحمل تبعة هلاكه قبل التسليم، وتملك البنك في هذه الحالة متعذر قانوناً وعملاً.

ووسيلة تمويل هذا النوع من المعاملات هو أسلوب المشاركة المتناقصة، وذلك بتمويل البنك لكل أو بعض المبنى، على أن يسدد المتعامل البنك على أقساط يتفق عليها فيما بينهم، إضافة إلى المضاربة حيث يمكن للبنك أن يعطي للمتعامل المبلغ المطلوب، ليكون شريكاً له في الربح عند بيع الأرض، أو من ربح المشروع حسب النسبة المتفق عليها.



## ٣٩ ـ شراء قطعة أرض
## مُقام عليها دار (للسينما)

**السـؤال:**

تقدم أحد المتعاملين إلى البنك بطلب بيع قطعة أرض للبنك آلت إليه بطريق الميراث إلى باقي الورثة، ويوجد على قطعة الأرض مبنى أقيم في جزء منه (دار للسينما)، ويرغب المتعامل في بيع حصته في الأرض فقط إلى البنك دون حصته في السينما ليقوم البنك ببيعها مرابحة لباقي الورثة، فهل يجوز هذا شرعاً؟

**الجواب:**

للبنك أن يقوم بشراء قطعة أرض مقام عليها مبنى سينما، ثم يبيع ذلك مرابحة للواعد بالشراء بعد التملك والقبض، إذا انصب البيع على الأرض دون البناء، أو اشترط البنك في عقد الشراء والبيع عدم استخدام المبنى داراً للسينما.

وعلى ذلك، فإذا تنازل البائع عن البناء ولم يدخله في تقدير الثمن وقبل المشتري مرابحة ذلك، جاز للبنك شراء الأرض بقيمتها السوقية وبيعها مرابحة دون اعتبار للبناء الذي حرم استعماله دون عينه؛ ذلك أنَّ الكثير الغالب في دور السينما أن تعرض أفلاماً مخلة بالقيم والأخلاق الإسلامية، مما تترتب عليه مفاسد أكثر من مصلحة عرض هذه الأفلام، والشريعة تحرم ما زاد ضرره عن نفعه.

وبناء على ذلك، وحسبما جاء بالسؤال والأوراق المرفقة التي اطلعنا عليها، لا مانع شرعاً من شراء البنك قطعة الأرض المقام عليها دار للعرض، وبيعها مرابحة بالسعر المشار إليه لقيمة الأرض دون البناء. اهـ.

## ٤٠ ـ شراء حصة عينية من شريك لا يستطيع تسجيل حصته رسمياً

**السـؤال:**

هل يجوز شراء أحد المتعاملين لحصة عينية في محل علماً بأنه لا يستطيع أن يكون شريكاً في الرخصة التجارية الرسمية، لأن القانون لا يسمح بذلك ويستعيض عنها بعقد وكالة أو شراكة.

**الجواب:**

يجوز شراء وبيع الأعيان المالية التي استوفت شروط البيع الشرعي وإن وجدت أنظمة تمنع تسجيل العقد، إذ أن حكم الشرع يتبع الاتفاق، أي الإيجاب والقبول، وبناءً عليه يعد المشتري شريكاً في هذا الأصل.

وتنصح الهيئة المشتري لحصة من أصول عينية بأن يحتاط لحقوقه في الاتفاق بينه وبين شريكه، إما في عقد الشراكة أو الوكالة التي لا تقبل الرجوع إلاَّ بموافقته، حماية لحقه، أو أن يُضَمِّن الاتفاق بينه وبين شريكه المواطن أنه إذا أخل بالتزاماته فإنه يدفع تعويضاً لشريكه وفقاً للقواعد الشرعية في التعويض.



## ٤١ـ تمويل البنك
## بناء شقق مفروشة

**السـؤال:**

لوحظ أثناء التدقيق على الإدارة العقارية أنه تم تمويل استصناع بناء لاستخدامه في التأجير لشقق مفروشة ـ برجاء الإفتاء بجواز أو عدم جواز تمويل مثـل هـذه العمليـات وذلـك لشكنـا فـي وضـع الضـوابـط التـي تمنـع حـدوث ما يغضب الله في مثل هذه البنايات حتى لو كان المتعامل صاحب هذا البناء تقيًّا، وذلك لأنه لن يقوم بالإدارة بنفسه بل في العادة يقوم غيره من الجنسيات الأخرى بهذه الإدارة، وهذا ما لا نضمن حسن إدارته بما يتفق مع الشريعة الإسلامية وأحكامها.

**الجواب:**

تحرص الشريعة الإسلامية على سلامة المجتمع وشيوع الطهر والعفاف والاستقامة بين أفراده، ومع أنه يجب على البنك أن يقوم بالاستعلام عن المتعامل قبل التعامل معه للتأكد من التزامه بقيم وتعاليم الإسلام بصفة عامة، إلاَّ أن الهيئة ترى أنه في الحالة الموجه السؤال بشأنها لا يوجد ما يمنع البنك من أن يمول مثل هذه البنايات طالما أنه ليس هناك قصد ظاهر تدل عليه القرائن من أن المتعامل يقصد من إقامة هذا المبنى أن يؤجره لغرض يخالف الشريعة.

❑ ❑ ❑

## ٤٢ـ اتفاق المتعامل مع البائع مباشرة على شراء العقار

**السـؤال:**

يقوم بعض المتعاملين أحياناً بالاتفاق مباشرة مع بائع العقار ويدفعون عربوناً كحجز للعقار حتى لا يبيعه المالك لمشتر آخر، ثم يطلب المتعامل من البنك إتمام المعاملة مرابحة، فهل هذا جائز.

**الجواب:**

إذا كان المتعامل قد إشترى العقار فعلاً وحدد الثمن ودفع العربون كجزء من الثمن وعجز عن دفع باقي الثمن، وأراد أن يصبغ معاملته بالصبغة الشرعية، بحيث يطلب من البنك الشراء ويعده بالشراء منه بعد تملكه، فعليه أن يفسخ العقد الأول مع المالك، ويسترد العربون الذي دفعه، وفي حال تقدم المتعامل للبنك يكون العقار خالياً من حقوق المتعامل، ويكون على ملك صاحبه.

والهيئة ترى الأخذ برأي الإمام الشافعي مع مراعاة ما يلي:

يتم فسخ العقد بين البائع والمشتري بحضورهما إلى مقر البنك، وإثبات أقوالهما بمحضر يرفق بالمعاملة، يتم من خلاله التأكد من فسخ العقد.

والمقصود الشرعي من عملية الفسخ هو نقل الضمان، من ذمة المتعامل إلى البائع مرة أخرى، ومن ثم ينتقل الضمان بعقد البيع من البائع إلى البنك حتى يكون

الربح الذي يحصل عليه البنك حلالاً، ثم ينتقل الملك بعد ذلك شرعاً من البنك إلى المشتري.

وتوصي الهيئة كذلك بعدم قبول هذه المعاملات لما تنطوي عليه من صورية تخفي وراءها طلباً للتمويل بفائدة، إلاَّ في الحالات التي يظهر فيها بوضوح أن المتعامل لم يشتر فعلاً.

❑ ❑ ❑

## ٤٣ـ شراء عقار من المالك الصوري وبيعه لمالكه الحقيقي مرابحة

**السـؤال:**

هل يجوز شرعاً أن يقوم البنك بشراء العقار من شخص سبق وأن اشتراه من مالكه الأصلي، ثم يتقدم المالك الأصلي بشراء نفس العقار عن طريق المرابحة؟

**الجواب:**

حيث إن الثابت من الأوراق أن الواعد بشراء العقار هو مالكه الحقيقي، وإنما تنازل عنه لشخص آخر تنازلاً صورياً حتى يقوم البنك بشرائه من المتنازل له الصوري وبيعه مرابحة لمالكه الحقيقي، فإن هذه المعاملة لا تجوز شرعاً، وهي من بيوع العِينة المحرمة، لأن حقيقة الأمر أن هذا المتعامل يريد أن يبيع عقاره بثمن نقدي حال، ثم يشتريه بالأجل بأكثر من هذا الثمن، ووسَّط المشتري الصوري ليتوسل بذلك إلى الربا.

والقرائن على قصد المتعامل الحرام تكاد تكون قاطعة، فهو قد قصد الحرام من أمر ظاهر الجواز، مما ينطبق عليه تعريف الحيلة المحرمة، فقد تقدم بطلبه وغيَّر في صورة مستند الملكية، ثم قدم الأصل وثبت منه أن العقار مملوك له، والفترة الزمنية بين رفض طلبه بناء على أن العقار مملوك له وبيعه للشخص الصوري قصيرة. وقد تكرر ذلك منه في قطعة أرض باعها بيعاً صورياً لنفس الشخص الذي باع له الفيلا، فكل هذه القرائن تفيد أن هذا المتعامل قد قصد الحرام بأمر ظاهر الجواز، فلا تجوز هذه المرابحة. اهـ.

## ٤٤ ـ دفع البائع مقدم الثمن ورسوم التسجيل نيابة عن مشتري العقار بالمرابحة من البنك

**السـؤال:**

هل يجوز شرعاً أن يطلب بائع العقار من البنك خصم مقدم الثمن ودفع رسوم تسجيل ورهن العقار نيابة عن المشتري مرابحة من البنك وخصم المقدم والرسوم من القيمة الأصلية للعقار؟.

**الجواب:**

إذا تمت المرابحة وفقاً لشروطها الشرعية بأن قام البنك بناء على تلقي وعد بشراء العقار بثمن معين، ثم قبضه البنك وباعه مرابحة للواعد بالشراء، فلا مانع شرعاً من أن يدفع البنك ثمن الشراء حسب توجيهات البائع، فله أن يدفع الثمن كله للبائع، وله أن يدفع بعضه للبائع وبعضه للجهة أو الشخص الذي يحدده البائع.

❑ ❑ ❑

## ٤٥ ـ المشتري وكيل عن البائع

**السؤال:**

هل يجوز أن يشتري أحد الورثة حصة باقي الورثة، وفي ذات الوقت لديه وكالة من الورثة بالبيع، أي أنه سيوقع عقد البيع والشراء مع البنك؟

**الجواب:**

يجوز للشخص أن يتقدم للبنك بوعد لشراء عقار معين بصفته أصيلاً مشترياً من البنك، ثم يشتري البنك العقار منه بصفته وكيلاً عن المالك، ثم يبيعه له بصفته الشخصية لاختلاف الصفة والاستحقاق في الملك.



## ٤٦ ـ شراء أحد الورثة حصة باقي الورثة في عقار بالمرابحة

**السـؤال:**

هل يجوز شرعاً أن يقوم أحد الورثة في عقار بشراء حصة باقي الورثة، علماً بأنه وكيل أغلب الورثة؟

**الجواب:**

يجوز لأحد الورثة أن يتقدم للبنك بوعد لشراء العقار من باقي الورثة بصفته أصيلاً مشترياً من البنك، ثم يشتري البنك العقار منه بصفته وكيلاً عن الورثة، ثم يبيعه له بصفته الشخصية لاختلاف الصفة والاستحقاق في الملك.

❑ ❑ ❑

## ٤٧ ـ شـراء
## شقة تحت التنفيذ

**السـؤال:**

يرغب أحد المتعاملين في شراء شقة تحت التنفيذ عن طريق المرابحة، علماً بأن الشقة سوف تسلم بعد سنة. فهل يجوز شرعاً إجراء هذه المرابحة؟ وإن كانت غير جائزة فما هي الصيغة الشرعية لتلبية رغبة المتعامل؟

**الجواب:**

بيع الشقة وهي تحت التنفيذ يدخل في بيع الشيء الموصوف في الذمة، لأنها ليست عيناً قائمة موجودة على الحالة التي بيعت عليها وقت التعاقد، بل إنها إما غير موجودة، إذا لم تكن قد بُنيت، وإما أنها بنيت ولكنها ليست على الصفة والتشطيبات التي تم على أساسها التعاقد.

وهذه العين الموصوفة في الذمة يجوز التعاقد عليها سلماً، لأنها صارت من المثليات بعد تقدم علم الرسومات وضبط المواصفات بالنسبة للمباني والتشطيب والمواد المستخدمة، كشراء سيارة من ماركة معينة بمواصفات محددة، فإنها تصلح محلاً لعقد السَّلَم، وإن لم توجد، إذا توافرت بقية شروط السلم، ومنها دفع الثمن عند التعاقد، إلاَّ إذا دخلت في عقد الاستصناع، فيجوز تأخير الثمن.

وإذا ثبت أن هذه الشقة عين موصوفة في الذمة غير معينة ولا موجودة، على الصفة التي تم عليها التعاقد، وقت الشراء، فإنه لا يجوز بيعها للمتعامل مرابحة،

لأنه بيع ما في الذمة، أو بيع المسلم فيه قبل قبضه، وهو لا يجوز، لأنها لا تقبض ولا تدخل في ضمان المشتري أي البنك إلّا بعد تسلمها بالمواصفات المتفق عليها. ولو أن العمارة هلكت قبل ذلك لكانت هذه الشقة من ضمان البائع لا من ضمان البنك المشتري.

فالذي يجوز بيعه مرابحة هو الأعيان الموجودة التي تملّكها البنك وقبضها القبض الناقل للضمان، أما ما اشتراه البنك سَلَماً، وكان دَيناً في ذمة البائع، أي المسلم إليه، فإنه لا يجوز بيعه أو التصرف فيه قبل قبضه.

وقد يخرج شراء شقة تحت التشطيب، أي قبل أن تبنى أو بعد البناء، وقبل التشطيب، أي قبل استكمال المواصفات التي تم على أساسها التعاقد، قد يخرج ذلك على عقد الاستصناع، فالبنك يشتري استصناعاً، والبائع أي مالك العمارة يبيع استصناعاً، أو بعبارة أخرى، البنك يعد مستصنعاً، وبائع الشقة يعد صانعاً لها بمواد من عنده، وهو كذلك بيع عين موصوفة في الذمة مع شرط الصنعة فيها، وهي من باب السلم في الصناعات، والوصف يجعلها من المثليات التي تثبت دَيناً في الذمة وبالتالي محلاً لعقد السلم كما ذكرنا، وقد اشترط الجمهور فيها شروط السلم ومنها قبض كامل الثمن في محل العقد، وأما الأحناف فقد أجازوا تأجيل الثمن أو تقسيطه استحساناً للعرف، ولكنهم لم يخرجوه من باب السلم على رأي جمهورهم.

وإذا كان الأمر كذلك، فإنه يجوز للبنك أن يبيع هذه الشقة استصناعاً بمواصفات معينة، بحيث يكون البنك هو الصانع في هذه الحالة والمشتري هو المستصنع، ويكون موعد التسليم في هذه الحالة بعد الموعد المحدد لتسلم البنك هذه الشقة من بائعها استصناعاً، أي مالك العمارة. وفي هذه الحالة وعلى هذا التخريج، فإنه يجوز أن يبيع البنك هذه الشقة استصناعاً بثمن مؤجل أو على أقساط.

وهذه الصورة هي عكس الحالات العادية في عقد الاستصناع التي يبيع فيها البنك العين استصناعاً، أي يتعهد في ذمته ببناء العمارة باعتباره صانعاً بمواد من

عنده في مقابل ثمن يأخذه حالاً أو مؤجلاً أو على أقساط، فيكون البنك هو الصانع، ثم يبرم البنك عقداً يشتري فيه هذه العين أو تلك العمارة استصناعاً وذلك عن طريق ما يسمى بالمقاولة من الباطن، وذلك مقابل ثمن يدفعه البنك أثناء تنفيذ الصنعة، فالبنك في هذه الحالة مستصنع والمقاول من الباطن صانع.

وبعبارة أخرى فإن البنك يبيع استصناعاً، عيناً موصوفة في الذمة مع شرط الصنعة فيها بمواد من عنده بثمن مؤجل، أو يدفع على أقساط، ثم يشتريها استصناعاً من المقاول من الباطن.

أما في الحالة المعروضة السابقة، فإن البنك يستصنع أولاً بثمن يدفعه حالاً أو مؤجلاً أو على أقساط، ثم يقوم باستصناع مواز بثمن حال أو مؤجل أو يدفع على أقساط.

والخلاصة هي:

أولاً: لا يجوز للبنك أن يشتري شقة تحت التشطيب لبيعها مرابحة، لأن الشرط في بيع المرابحة للواعد بالشراء، هو تملك البنك وقبضه لمحل عقد البيع، والشقة قبل التشطيب غير مقبوضة فهي في ضمان البائع حتى تسلم للبنك. ومن جهة أخرى فإنه بيع عين موصوفة في الذمة، أي دين في ذمة البائع يدخل تحت دَين السَّلَم، وهو لا يجوز التصرف فيه قبل قبضه.

ثانياً: يجوز للبنك أن يشتري هذه الشقة استصناعاً من مالك المبنى الذي يقوم بصناعتها بمواد من عنده حسب المواصفات المتفق عليها، ثم يبيع هذه الشقة للمتعامل استصناعاً بثمن يدفعه على أقساط على رأي القائلين بجواز السلم في الصناعات مع تأخير الثمن أو تقسيطه وهم الأحناف، وهذا هو الاستصناع الموازي كالسلم الموازي.



## ٤٨ ـ شراء مالك عقارٍ لأرضٍ فضاءٍ من المشتري بدلاً من العربون

**السؤال:**

قام أحد المتعاملين بالاتفاق مع صاحب بناية على شراء تلك البناية مقابل مبلغ نقدي وقطعة أرض ملك للمشتري، وقام المشتري بتسليم قطعة الأرض ودفعِ جزءٍ من المبلغ النقدي، وبهذا انتقلت ملكية البناية إلى المشتري فعلاً بالعقد الموقع بينهما.

وتقدم المتعامل يطلب من البنك تمويل باقي قيمة البناية، فما الرأي الشرعي في هذه المسألة؟.

**الجواب:**

هذا يعد قرضاً بفائدة، لأن الملكية قد انتقلت فعلاً بالعقد إلى المشتري وخرجت من ملك البائع، فلا يتأتى شراء البناية مرة أخرى من مالكها أي المشتري ثم بيعها له مرابحة.

ويمكن أن يصحح هذا الوضع باتخاذ الخطوات الآتية:

١ ـ فسخ عقد البيع باتفاق مكتوب وموقع من البائع والمشتري.

٢ ـ يتقدم المشتري بوعد بشراء البناية من البنك إذا قام البنك بتملكها وقبضها بالتخلية والمعاينة.

٣ ــ يقوم المشتري ببيع قطعة الأرض للبنك مع شرط الخيار لمدة ثلاثة أيام، حيث يكون له الحق في أن يرد فيها البيع إذا لم تتم الصفقة والأفضل أن لا يدفع البنك له الثمن.

٤ ــ يقوم البنك بشراء البناية من البائع مقابل مبلغ يدفع بشيك، بالإضافة إلى قطعة الأرض التي اشتراها البنك بشرط الخيار، وبالتالي يسقط حق خيار البنك ويصير شراؤه نافذاً.

٥ ــ يقوم البنك ببيع البناية إلى المشتري بمبلغ مضافاً إليه الربح (المحسوب على المبلغ النقدي فقط)، يخصم منها ثمن قطعة الأرض التي اشتراها البنك منه، والباقي يوزع على أقساط حسب الاتفاق.



## ٤٩ ـ شـراء
## حصة مشاعة في عقار

**السـؤال:**

هل يجوز شرعاً أن يشتري البنك حصة مشاعة غير محدد مقدارها في عقار لبيعها مرابحة لأحد المتعاملين، والذي سيوقع وعداً بشراء هذه الحصة؟

**الجواب:**

لا يجوز شرعاً للبنك أن يشتري حصة غير محددة بالنسبة كالنصف والربع في عقار (مشاعة) وذلك لبيعها مرابحة للواعد بالشراء، ذلك أن العلم بالمبيع جنساً وصفة وقدراً شرط في صحة البيع، ولا بد أن يتضمن الوعد مقدار الحصة التي يعد المتعامل بشرائها من البنك بعد تملك البنك وقبضه لهذه الحصة، وإلاَّ كان العقد صورياً، وكان المبلغ قرضاً بفائدة.

أما إذا حدِّدت الحصة المشاعة المشتراة بنسبة معينة فيجوز شراؤها وبيعها مرابحة.

❑ ❑ ❑

## ٥٠ـ حوالة دين
## ناتج عن بيع شقة مشتراة بالمرابحة

**السـؤال:**

هل يجوز شرعاً أن يقوم المتعامل الذي اشترى شقتين من البنك عن طريق المرابحة ببيع إحداهما وتحويل جزء من مديونيته إلى الشخص الذي اشترى منه؟

وهل للمُحال عليه الدَّين وللمدين الأصلي أن يسدِّدا الدَّين المترتب عليهما قبل موعده وأن يحصلا على مكافأة سداد مبكر؟

**الجواب:**

لا مانع شرعاً من قيام المدين بحوالة دينه أو جزء منه إلى آخر، إذا وافق المُحيل والمُحال عليه والدائن (البنك). ولا صلة لهذه الحوالة بالمعاملة السابقة وهي عقد المرابحة مصدر هذا الدَّين، فهذا شأن المشتري مرابحة الذي ملك الشقتين بالشراء من البنك وتخلَّف في ذمته دين للبنك (البائع).

وإذا ما تمت الحوالة على النحو المذكور، فإن المُحال عليه الدَّين، أي المدين الجديد، يستطيع أن يدفع الدين قبل حلول الأجل، وللبنك أن يمنحه مكافأة سداد مبكر. أما المدين الأصلي الذي دفع جزءاً من الدَّين قبل الأجل وحوّل الجزء الآخر من الدَّين إلى المدين الجديد، فإنه لا يستحق مكافأة سداد مبكر، لأن هذه المكافأة تعطى لمن وفى بالدَّين كاملاً، وليس لمن وفى بجزء منه وأحال الباقي إلى غيره.

❑ ❑ ❑

## ٥١ ـ وعد المتعامل كتابة بمكافأة السداد المبكر

**السـؤال:**

هل يجوز إعطاء المتعامل خطاباً رسمياً يفيد أنه في حالة السداد المبكر لأقساط المرابحة أو الاستصناع دون تأخير سابق لأي قسط، ودون إعادة جدولة، فإن البنك سيقوم بإعادة جزء من الأرباح التي تخص أقساط الفترة القادمة، وحسب النظام المعمول به بالبنك، ومن دون تحديد نسبة أو مبلغ المكافأة؟

**الجواب:**

مكافأة السداد المبكر تعني إسقاط الدائن لجزء من الدَّين المؤجل، عند عرض المدين الوفاء به قبل الأجل.

وليس المدين ملزماً بالوفاء قبل الأجل، وليس الدائن ملزماً بقبول هذا الوفاء مع خصم جزء من الدين، ولكن هذا الاتفاق يكون باتفاق الدائن والمدين عند الوفاء.

وبناء على ذلك فإنه لا يجوز الاتفاق على ذلك مقدماً وقبل الوفاء، بأن يتفق الدائن والمدين على مقدار الدَّين وتأجيله، ويشترطان أنه في حالة الوفاء قبل هذا الأجل، فإن المدين يدفع مبلغاً أقل من مبلغ الدين، في مقابل تخفيض الأجل، لأنه شبيه بزيادته في مقابل زيادة الأجل.

ولا مانع شرعاً أن يعلن البنك للمتعاملين، أو يكتب لأحدهم، بأن البنك اعتمد نظاماً يسمح للبنك بتخفيض الدين عند الوفاء به قبل حلول الأجل دون تحديد لمقدار هذا التخفيض، على أن تكون صيغة الخطاب صريحة في أن التخفيض جائز للبنك وليس واجباً عليه، وأن قيمة التخفيض تتحدد عند قيام المدين بالوفاء لا قبله وبموافقة الطرفين وقت الوفاء.



## ٥٢ ـ تمويل شراء مبنى مدرسة من الزوجة إلى الزوج

**السـؤال:**

تقدم أحد المتعاملين بطلب شراء مدرسة من زوجته، وقد تبين أن المدرسة كانت له، وقد تم بيعها لزوجته وفقاً لعقود رسمية، وقد تبين فيما بعد أنه يرغب بسداد ديون خاصة به لدى أحد البنوك التجارية. فهل يجوز شرعاً تمويل الزوج لشراء عقار من زوجته رغم انفصال الذمة المالية قانوناً؟

**الجواب:**

اطلعت الهيئة على الموضوع ورأت الآتي:

حيث إن المدرسة كانت مملوكة للزوج أولاً، ثم باعها لزوجته، وتقدم الآن للبنك بطلب شراء هذه المدرسة من زوجته بثمن عاجل، ثم بيعها له مرابحة بثمن مؤجل، فإن هذا يعد قرينة على صورية البيع، وكأن البنك يشتريها منه بثمن حال ويبيعها له بثمن مؤجل أكبر منه، وهو بيع العينة الذي نهى الشارع عنه.

وقد قوى هذه القرينة أنه قد ظهر من قرائن أخرى أن المتعامل يريد أن يوفي ديونه للبنوك الربوية بالثمن الذي يدفعه البنك للزوجة، فكأن الزوج والزوجة في هذه الظروف ولوجود هذه القرائن كأنهما شخص واحد، فتحرم المعاملة سدًّا لذريعة الربا، وإن كان الأصل أنهما شخصان منفصلان.



## ٥٣ ـ تمويل شراء عقار
## بقيمة تفوق قيمة تثمينه

**السـؤال:**

تقدم أحد المتعاملين لشراء عقار، وقدَّم جميع الضمانات المطلوبة، إلاَّ أن إدارة المشاريع الهندسية بالبنك قوَّمت العقار أقل مما تقدم به المتعامل، فهل يجوز شرعاً شراء العقار بقيمة تفوق قيمته؟

**الجواب:**

إذا تقدم أحد المتعاملين للبنك بطلب شراء عقار معين، ووعد بشرائه مرابحة من البنك بما قام به العقار على البنك، أي بتكلفة شرائه ومصاريفه، بالإضافة إلى ربح معلوم، مبلغ مقطوع أو نسبة من التكلفة، فإنه يجب على البنك شرعاً أن يشتري العقار بقيمته في السوق، وأن يتأكد من هذه القيمة ولا يعوِّل على رضى المتعامل بالثمن الذي يزيد عن القيمة السوقية للعقار، لأن بيع المرابحة من بيوع الأمانات، كما نص على ذلك الفقهاء، فإذا خالف البنك كان شراؤه المخالف غير مشروع.

على أنه في حالة عرض المتعامل أو اقتراحه ثمناً للبضاعة يزيد عن القيمة السوقية، فإنه لا يجوز للبنك كذلك أن يشتري بالقيمة الزائدة لأمور:

**أولها:** أن هذا العقار قد يمثل الضمان الوحيد لحق البنك، في حال بيعه للمتعامل مرابحة بثمن مؤجل وجعله رهناً في هذا الثمن.

**وثانيها**: أنه في حالة رفض المتعامل الوفاء بوعده بالشراء لعذر مقبول شرعاً كتوقف نشاطه، أو غلق متجره أو وفاته، أو إذا رأى البنك مصلحة في عدم إتمام البيع للمتعامل، لظهور إعساره أو إفلاسه، فإن الشراء بالقيمة التي تزيد عن القيمة السوقية يضر بمصلحة البنك، لأنه سوف يبيع البضاعة في السوق في هذه الحالة بأقل من ثمن شرائها.

**ثالثها**: أن منع الشراء بأسعار تزيد عن سعر السوق، بناء على اقتراح المتعامل يسد ذريعة الغش من المتعامل الذي يريد الحصول على تمويل يزيد عن قيمة بضاعة المرابحة، فيتفق مع التاجر أو المورد الذي يشتري منه البنك البضاعة على ثمن أعلى، ثم يضيفه التاجر بعد قبضه إلى حساب المتعامل.

وعلى كل حال فإن المبلغ الذي يدفع في شراء البضاعة التي تباع مرابحة زيادة عن قيمة السوق يعد إقراضاً للمتعامل بفائدة؛ لأن البنك يحسب عليه أرباحاً، مع أن المتعامل يأخذه من المورد. وسد الذريعة واجب شرعاً، ولا يكون ذلك إلاّ بالتحري عن قيمة المبيع السوقية وعدم الشراء بأكثر منها.

**والخلاصة**: أنه لا يجوز شرعاً شراء البنك لعقار بثمن يزيد عن قيمته السوقية التي يقدرها مهندس البنك، وذلك لبيعه مرابحة للواعد بالشراء حتى ولو رضي المتعامل نفسه بذلك أو كان هو الذي اقترحه للأسباب السابقة.



## ٥٤ ـ شراء مبنى مصنع مقام على أرض مستأجرة

**السـؤال:**

طلب المتعامل من البنك أن يشتري له مصنعاً مقاماً على قطعة أرض مستأجرة من الدولة، ووعد بشراء المصنع بعد تملك البنك وقبضه، علماً بأن المتعامل كان يمارس نشاطه في نفس المبنى بموجب عقد إيجار، فهل يجوز شراء مبنى المصنع مرابحة وهو مقام على أرض مستأجرة من الحكومة، وأن الشركة طالبة الشراء هي التي تستأجر هذا المصنع فعلاً.

**الجواب:**

يجوز شرعاً شراء مبني بدون الأرض، أي شراء البناء دون الأرض المقام عليها البناء، ولذلك يجوز للبنك أن يشتري هذا المصنع وأن يبيعه مرابحة للواعد بالشراء.

❑ ❑ ❑

## ٥٥ ـ بيع شقة مرابحة

**السـؤال :**

تقدمت متعاملة مع البنك لشراء شقة، وقد أفادت المتعاملة بأن الشقة تحت التشطيب والسعر هو سعر الشقة كاملة التشطيب. وقد أبرزت عقداً قامت بتوقيعه مع الشركة مالكة الشقة ينص على أنه: «من المتفق عليه بين الطرفين أن يتم تشطيب الوحدة المذكورة طبقاً للمواصفات الموضحة بالقائمة المرفقة بالعقد».

وقد طلبت المتعاملة استخراج عدد ٢ شيك بقيمة الشقة بحيث يدفع نصف الثمن عند توقيع العقد، ويؤجل باقي الثمن لحين الاستلام النهائي وبعد انتهاء أعمال التشطيب والتي تستغرق حوالي شهر تقريباً. فما هو الرأي الشرعي حول طلب المتعاملة.

**الجواب:**

تبين من الأوراق المرفقة أن المتعاملة قد قامت بشراء الشقة فعلاً، وانتقلت ملكيتها إليها، وبالتالي فإنه لا يجوز للبنك أن يبيعها لها مرابحة، إذ أن المتعاملة قد ملكتها فعلاً ويكون الشراء منها والبيع لها من بيوع العينة المحرمة شرعاً.

أما في الحالات العادية في غير هذه الحالة، فإنه يجوز للبنك أن يشتري الشقة المذكورة مرابحة من المالك للعمارة التي توجد فيها هذه الشقة، لأن بناءها قد اكتمل وهي تحت التشطيب وتحتاج لمدة شهر حتى يكتمل العمل، وبذلك

يتملكها البنك، وإن كان العقد يجعل البائع ملتزماً بأن ينهي فيها بعض الأعمال حسب الشروط المرفقة بالعقد، ويعد البنك أنه قد تسلم الشقة بمجرد توقيع عقد الشراء والتخلية، أي التمكين دون حائل من جانب البائع، ثم يقوم البنك ببيعها مرابحة للمتعامل ويسلمها له على الحالة التي هي عليها، وينتقل إليه الحق في قيام البائع بعمل بعض التشطيبات التي تستغرق شهراً.

ولا مانع من أن يشتري البنك بالأجل ثم يبيع مرابحة بالتقسيط أيضاً.

أما إذا كانت الشقة تحت البناء، أي لم تبن أو أقيم بعض المباني أو الهيكل الخرساني، بحيث لا يمكن تسليمها للمشتري على حالتها، فإنه لا يجوز بيعها مرابحة لعدم إمكان القبض والتسليم، وإنما يجوز بيعها استصناعاً على النحو الذي فصّلته الهيئة في فتواها رقم ١٨/ ٢/ ٣٨٠/ ٢٠٠٠.



## ٥٦ ـ شراء فيللا سكنية
## بتمويل مشترك

**السـؤال:**

يتقدم بعض المتعاملين إلى البنك بطلب شراء مباني سكنية، علماً بأن لديهم منحة من إحدى هيئات الإسكان بالدولة.

فهل يجوز للبنك أن يمول الجزء الباقي من المبنى؟ علماً بأن هيئة الإسكان تصدر شيكاً باسم مالك المبنى مباشرة وترفض إصدار الشيك باسم البنك ليكون كمقدم ثمن؟

**الجواب:**

أولاً: يجوز شرعاً من حيث المبدأ أن يشتري شخص حصة شائعة محددة في عقار، سواء بقصد استعماله للسكنى إو إعادة البيع للاتجار، طالما توفر في هذا العقار شروط عقد البيع بأن يكون العقار موجوداً، ومعلوماً للعاقدين، وأن يكون الثمن وطريقة دفعه معلومة للعاقدين، ويكون قبض هذا العقار وتسليمه بطريقة التخلية بين العقار وبين المشتري، بحيث يستطيع المشتري عرفاً وقانوناً أن يتصرف فيه تصرف الملاك في أملاكهم، سواء كان التصرف مادياً بترميمه أو تعديله أو هدمه، أو السكنى فيه، أم قانونياً ببيعه وتأجيره وهبته وغير ذلك، وذلك يكون عملياً بأن يذهب البائع أو من يمثله مع المشتري أمام العقار ويسلمه مفاتيحه ويقر المشتري بالاستلام والقبض.

**ثانياً**: وبناء على ذلك فإنه يجوز للبنك أن يشتري حصة شائعة في فيللا بناءً على طلب المشتري مرابحة ووعده بالشراء، بعد تملك البنك وقبضه القبض الناقل للضمان، وفي هذه الحالة يقوم البنك بالشراء من المالك شراء حقيقياً ويتفق معه على طريقة دفع الثمن، ويتم توقيع عقد البيع مع المالك، كما يتم توقيع محضر الاستلام والقبض قبل أن يوقع البنك عقد البيع بالمرابحة مع الواعد بالشراء.

والمهم من الناحية الشرعية هو الجدية التي يراقبها الله عزَّ وجلَّ، والبعد عن الصورية، وليس الزمن الذي يمر بين عملية شراء البنك وقبضه وبين توقيع عقد البيع مرابحة مع الواعد بالشراء. ويجوز شرعاً أن تكون العقود غير مسجلة لأن الملكية تنتقل في الشريعة بعقد البيع، الذي هو الإيجاب والقبول، والكتابة لازمة للإثبات وضرورية في معاملات البنك حتى تضبط الأمور مالياً وشرعياً.

**ثالثاً**: يجوز من حيث الآلية العملية أن يبرم المتعامل عقد شرائه لحصة من الفيللا مع هيئة الإسكان البائعة أولاً، فيصير مالكاً لهذه الحصة على الشيوع، ثم يقوم البنك بعد ذلك بشراء الحصة الباقية وقبضها، ثم بيعها للمتعامل، فيصير المتعامل مالكاً لكامل العقار كما يجوز العكس، بأن يشتري البنك الحصة الشائعة ثم يبيعها للمتعامل أولاً، ثم يقوم المتعامل بالشراء من هيئة الإسكان، كما يجوز أن يكون عقد الشراء من هيئة الإسكان واحداً، بأن يكون المشتري هو المتعامل لنصف العقار والبنك للنصف الآخر، ثم يبيع البنك حصته بعد ذلك للمتعامل الواعد بالشراء.

**رابعاً**: لا يزال المسلمون منذ زمن التنزيل يشترون ويبيعون دون اشتراط مدة فاصلة بين عملية الشراء والبيع، ولكن هذه العمليات كانت حقيقية مقصوداً بها نقل الملك وحصول القبض وتحمل المخاطر وإن قصرت المدة بين الشراء والبيع ثانية، ولم يكن القصد منها التمويل بالمعنى الربوي أي القرض بفائدة، بل لم يدر ذلك في خَلَدِهم.

وقد تقدمت وسائل الاتصال وسبل المعاملات مما قد يحتم أن تكون المدة الفاصلة بين عملية الشراء والبيع قصيرة جداً مما قد يظهر المعاملة ـ إذا لم تتخذ إجراءات الحيطة والحذر ـ بمظهر القرض بفائدة، وكأن المتعامل يشتري ويطلب من البنك أن يدفع نيابة عنه الثمن، فيكون دَيناً في ذمته يدفعه على أقساط، لأن الفقه الإسلامي لا يفرق بين القرض وبين أن يدفع المقرض مبلغ القرض للمقترض مباشرة وبين أن يدفع عنه.

وقد شاع بين الفقهاء أن عبارة وادفع عني كـ «ادفع لي» في شغل ذمة المدفوع له، أي المقترض بالمبلغ المدفوع، بل إن بعض البنوك قد تسلم المتعامل الشيك ليدفعه بنفسه للبائع، بل قد يفوضه كذلك في قبض المبيع، وقد يكون هو الذي أجرى الصفقة وحدد الثمن، فهذه القرائن مجتمعة تجعل المعاملة قرضاً بفائدة لأنها تدل على قصد المتعامل، والعبرة في العقود الشرعية بالمقاصد والمعاني، لا بالألفاظ والمباني. ولذا كان لا بد من مراعاة الإجراءات بدقة بالغة، ذلك هو الذي يبعد المعاملة عن الربا.

خامساً: والخلاصة أنه يجوز للبنك شراء حصة شائعة محددة بنسبة معلومة من العقار في عقار وبيعها مرابحة للواعد بالشراء، إذا كان المتعامل يملك الحصة الباقية منحة أو بتمويل من جهة أخرى أو من ماله الخاص، أو كان قد تملكها بطريق الإرث أو الوصية أو الهبة، وذلك كله شريطة أن يكون القصد مشروعاً والشروط متوفرة والإجراءات صحيحة على الوجه المتقدم.



## ٥٧ ـ تمويل
## شراء شقة خارج الدولة

**السؤال:**

يرغب أحد موظفي البنك شراء شقة خارج الدولة عن طريق المرابحة، على أن يقوم بدفع مقدم الثمن بواسطة محامي البنك في تلك الدولة للمالك، ويقوم البنك بدفع المبلغ المتبقي للمالك.

فهل يجوز شرعاً سداد ثمن الشقة من قبل البنك والموظف معاً؟

**الجواب:**

على البنك أن يقوم بشراء الشقة المذكورة من المالك باسمه عن طريق محامي البنك الذي يمثله، ولا يجوز بحال أن يكون عقد الشراء باسم المتعامل الواعد بشراء الشقة مرابحة، وكذلك يجب أن يكون دفع الثمن من مال البنك مباشرة أو عن طريق محامي البنك، وإذا دفعه غير البنك كمحاميه أو المتعامل أو أي شخص آخر، فلا بد أن يكون من الناحية الشرعية ما يدفعه الغير نيابة عن البنك قرضاً للبنك يسدد في أول فرصة بحيث يخرج الثمن من حسابات البنك بقيد شراء شقة لبيعها مرابحة، ولا يجوز أن يقوم المتعامل بدفع بعض ثمن الشقة وعمل المرابحة على ما يقابل الباقي منه.

وعلى ذلك فإذا طلب البنك من الواعد بالشراء أن يدفع مبلغاً عن البنك بصفة قرض له فإنه يجوز للبنك أن يخصمه من الثمن عند إتمام وتوقيع عقد بيع المرابحة، ولا بد أن يكون ما تقدم واضحاً في القيود المحاسبية دلالة على جدية المعاملة.

## ٥٨ ـ شراء عقار مقام على أرض منحة

**السـؤال:**

تقدم وكيل أحد المتعاملين بطلب شراء عقار مقام على أرض ممنوحة من الدولة، فهل يجوز شرعاً تنفيذ هذه المعاملة؟

**الجواب:**

**أولاً:** لا مانع شرعاً من قيام البنك بشراء عقار مبني على أرض ممنوحة من الدولة، بناء على وعد من المتعامل بشرائه بما قام به على البنك بالإضافة إلى ربح معلوم، مبلغ محدد أو نسبة محددة، وذلك وفق شروط بيع المرابحة الشرعية، وذلك بتملك البنك وقبضه للمباني قبل توقيع عقد بيع المرابحة والقبض في العقار بالتخلية، كما هو مقرر شرعاً، أي بالرؤية وعدم وجود المانع من تصرف المشتري في العقار تصرفاً مادياً أو شرعياً، ذلك أن الشريعة الإسلامية كما تجيز التصرف في المباني مع الأرض المقام عليها هذه المباني، تجيز التصرف في المباني دون الأرض.

**ثانياً:** حيث إن القوانين أو النظم تقضي بتملك الأرض بعد تشييد المباني، فإن عقد البيع بالمرابحة يشمل الأرض مع المباني، بمعنى أن يكون للمشتري نفس حق القرار الذي للبائع حتى تقوم المباني، وينتقل هذا الحق من البنك البائع إلى المشتري مرابحة.

**ثالثاً**: لا بد من توقيع عقود شرعية بين البنك وبائع العقار، ثم بين البنك والمشتري منه مرابحة، وهذه العقود يجب أن تكون مستوفية لشروطها الشرعية، بعيدة عن الشكلية، ولا يضر بعد ذلك عدم تسجيل العقار في الدوائر الرسمية، إذ أن المشتري مرابحة يستطيع أن يقوم بذلك من البائع للبنك مباشرة، ويكون ذلك شرطاً في عقد شراء البنك من البائع الأول، وفي عقد البيع بالمرابحة.

❑ ❑ ❑

## ٥٩ ـ بيع المباني
## دون الأراضي المقامة عليها

**السـؤال:**

تقدمت إحدى المؤسسات بطلب شراء مباني مقامة على أرض مستأجرة بالإضافة إلى شراء حق استغلال قطعة أرض مستأجرة وذلك بالتنازل عن عقد الإيجار المبرم مع مالك الأرض.

فهل يجوز تنفيذ تلك المعاملة شرعاً؟

**الجواب:**

حيث إن المتعامل يريد أن يشتري مرابحة المباني المقامة على قطعة أرض مستأجرة لمدة معينة بأجرة محددة، وذلك بأن يقوم البنك بشراء وقبض قطعة الأرض والمباني (الشبرات) المقامة عليها، ثم يبيعها مرابحة للمتعامل، والشريعة الإسلامية تجيز بيع المباني وحدها دون الأرض المقام عليها هذه المباني سواء كانت مباني متنقلة أو مؤقتة أو لها صفة الدوام النسبي، إذا كان المشتري يملك حق الانتفاع بها، وذلك بعقد إجارة أو إعارة، كما أن حق الانتفاع يجوز بيعه مستقلاً، كمن يؤجر داراً بعشرة ثم يؤجرها للغير بخمسة عشر إذا لم يمنعه المؤجر الأصلي من حق التأجير للغير.

ولما كانت الحالة المعروضة تتحقق فيها الشروط الشرعية لبيع المرابحة للواعد بالشراء، فإنه يجوز للبنك أن يشتري حق الانتفاع بالأرض لمدة عقد

الإيجار، والمباني المقامة على هذه الأرض، ثم يتسلّمها بالتخلية، ثم يبيعها للمؤسسة الطالبة، بما قامت به على البنك بالإضافة إلى الربح الموعود به.

ومحل عقد البيع هنا هو المباني المقامة على قطعة الأرض، وحق الانتفاع بقطعة الأرض الذي يملكه البائع للمباني بعقد الإيجار، لذا صحت المرابحة.



## ٦٠ـ شراء قطعة أرض مرابحة دون نقل ملكيتها بطريقة رسمية

**السؤال:**

تقدم أحد المتعاملين بطلب شراء أرض عن طريق المرابحة بحيث يقوم البنك بشراء تلك الأرض من مالكها الأصلي، غير أن المتعامل لا يرغب في تسجيل تلك الأرض باسمه لأنه ينوي بيعها مرة أخرى، وتفادياً لدفع رسوم التسجيل ونقل الملكية، علماً بأنه سوف يأخذ توكيل رسمي مصدق من المالك الحالي بحرية التصرف في الأرض.

فهل يجوز تنفيذ هذه المعاملة بالكيفية المعروضة؟

**الجواب:**

١ ــ أن يشتري البنك قطعة الأرض، ويدفع ثمنها لمالكها، ويتسلّمها بالتخلية، أي معاينة الأرض مع البائع وإذن البائع له في استلامها، وينص في العقد على أن المشتري تسلم قطعة الأرض خالية من كل الموانع، ولا يلزم نقل ملكية الأرض إلى البنك بصفة رسمية.

٢ ــ أن يبيع البنك قطعة الأرض المشار إليها للمتعامل طالب الشراء، بعد تملكه لها واستلامه على الوجه المبين في رقم (١)، ولا يلزم أن تنتقل الملكية من البائع الأول للبنك ولا للمشتري منه مرابحة.

٣ ـ وأخذ توكيل من البائع الأصلي باسم المشتري مرابحة جائز شرعاً، لأن العبرة في بيع المرابحة وغيره من البيوع الشرعية هو العقد الشرعي، ويتم بالإيجاب والقبول من العاقدين، ويتأكد بالكتابة والقيد والتسجيل وجميع الإجراءات الرسمية لنقل الملكية لدى الجهات الحكومية هي إجراءات لحفظ الحقوق وإثباتها، وليست ركناً ولا شرطاً في العقد.

**الخلاصة**: إن عملية بيع المرابحة يمكن أن يتم على النحو الوارد في السؤال، شريطة أن يوقع عقد بيع بين البنك ومالك قطعة الأرض، ثم توقيع عقد بعد ذلك مع المشتري مرابحة، ولا يهم التسجيل والإشهار في ذلك.

مع ملاحظة أنه لا يقاس على هذه المعاملة، بل تعرض أمثالها على الهيئة لإبداء رأيها في كل حالة على حدة.



## ٦١ـ شرعية شراء وبيع عقار لمتعامل دون تسجيله باسمه

**السـؤال:**

متعامل يطلب من البنك شراء عقار ( . . . . . . . ) من مالكه، ويَعد المتعامل البنك بأن يشتري هذا العقار مرابحة منه.

غير أن المتعامل لا يريد للبنك ولا لنفسه أن يسجل عقد الشراء، تفادياً لدفع رسوم التسجيل وغيرها من البنك أولاً ومن المتعامل ثانياً، وبدلاً من ذلك فإن المالك على استعداد لأن يوكله في بيع هذا العقار لنفسه أو للغير وقبض الثمن لنفسه، وبالطبع فإن مثل هذا التوكيل يكون غير قابل للعزل إلاّ بموافقة الموكل والوكيل معاً. وإن كانت التوكيلات الموجودة في هذه الحالة ليست كذلك.

**والجواب على ذلك:**

**أولاً:** يجوز شرعاً للبنك أن يقوم بشراء قطع الأرض المذكورة في السؤال من مالكها الأصلي أو من الوكيل في البيع، ودفع الثمن وقبض العقار وذلك بالتخلية على النحو المتقدم، وذلك دون حاجة إلى تسجيل هذه الأرض باسم البنك، حيث إن التسجيل ليس شرطاً شرعياً في صحة عقد البيع ولا تتوقف على هذا التسجيل آثار العقد من نقل الملكية وغيرها، وبعد تملك البنك وقبضه على النحو المتقدم يجوز للبنك أن يبيع هذه الأرض مرابحة للمتعامل الواعد بالشراء، وذلك بعقد عُرفي دون حاجة إلى تسجيلها باسمه، ذلك أن التسجيل ليس شرطاً في العقد ولا في نقل الملكية من الناحية الشرعية.

ثانياً: وإذا اشترى العميل العقار مرابحة بعقد عرفي، فإن له أن يستعمل التوكيل الذي حصل عليه من المالك أو وكيله في بيع هذا العقار (٤١ قطعة أرض) وقبض الثمن، غير أننا ننصح المتعامل بأن هذا التوكيل قابل لعزل الوكيل (المتعامل) في أي وقت فيضيع عليه الثمن الذي دفعه، لأن للموكل أن يلغي التوكيل في أي وقت ما لم ينص في التوكيل على أن الوكيل غير قابل للعزل إلاّ باتفاق الطرفين.

وعلى كل حال، فإن له أن يستعمل عقد البيع الذي اشترى به من البنك في هذه الحالة مع دفع الرسوم، وذلك لتلافي الآثار المترتبة على فسخ الموكل التوكيل، وفي هذه الحالة أيضاً يدفع الموكل الرسوم التي تحمَّلها البنك في التسجيل من البائع للبنك وينص على ذلك في عقد البيع بالمرابحة. وعلى كل حال فهذه قضية أخرى غير الجواز الشرعي للمعاملة.

ثالثاً: يجب أن يكون الشراء والبيع حقيقياً وأن تصاغ العقود كذلك، ككل عقود البيع العادية، وذلك بالنسبة لعقد شراء البنك من البائع الأصلي أو وكيله أو بيع البنك للمتعامل. وموضوع التوكيل الذي يحصل عليه المتعامل من البائع الأصلي أو وكيله إنما هو لتيسير بيع الأرض وقبض الثمن دون حاجة إلى تسجيل عقود البيع ودفع الرسوم المطلوبة.



## ٦٢ـ شراء عقار لبيعه مرابحة
## بثمن أكبر من الثمن الذي قدره مهندس البنك

**السـؤال:**

يتلخص موضوع السؤال في أن المتعامل يريد أن يشتري عقاراً بالمرابحة بعد تملك البنك بشرائه من مالكه وقبضه منه بالتخلية حسب المتبع، ووفقاً للإجراءات التي يتبعها البنك فإن الإدارة المختصة بالبنك ترسل مهندس البنك لمعاينة العقار وتقدير قيمته حتى تكون أساساً للتفاوض مع المالك وتحديد ثمن الشراء.

وقد قام مهندس البنك بمعاينة العقار وقدر قيمته بمبلغ ٨٢٥٠٠٠ درهم.

غير أن المتعامل الواعد بالشراء يقدر ثمن العقار ١,١٠٠,٠٠٠ درهم، ويرغب في شرائه مرابحة بهذا الثمن بالإضافة إلى الربح المتفق عليه، وتسأل الإدارة المختصة عما إذا كان يجوز شراء العقار بمبلغ ١,١٠٠,٠٠٠، أي بزيادة عن تقدير مهند البنك ٢٧٥٠٠٠ درهماً على أساس أن البائع ثقة وأن المكتب الوسيط مستشار للبنك في فرعي الشارقة وعجمان، وخصوصاً أن المشتري سوف يدفع مقدم ثمن يعادل ٥٥٪ من ثمن العقار؟

**الجواب:**

والجواب يتلخص فيما يلي:

**أولاً:** حيث إن البنك قد أسند هذا الاختصاص إلى الإدارة الهندسية بالبنك، دون سواها، فإن تقديرها يعد صحيحاً ويلزم العمل به، ولا يجوز

الافتئات عليه من أية إدارة أخرى إلاّ إذا قدمت هذه الإدارة ما يقطع بخطأ المهندس أو عدم أمانته أو أن له مصلحة في هذا التقدير، ذلك أن حكم الشريعة أن الاجتهاد لا ينقض باجتهاد مثله، بل ينقض بالقطع، فمهندس البنك قد اجتهد في تخصصه، ونفترض فيه الخبرة والأمانة، فلا يترك اجتهاده، إلاّ إذا ثبت بطريق قطعي أنه أخطأ في هذا الاجتهاد.

ثانياً: إن موافقة المشتري في عقد المرابحة، أو المستصنع في عقد الاستصناع لا عبرة بها؛ بل العبرة بتقدير الثمن في الواقع، ونفس الأمر، فقد يتفق البائع والمشتري على ثمن مرتفع للسلعة، حتى يأخذ البائع هذا الثمن من البنك على أساس أن البنك لا يضره ذلك، لأنه يضيف ربحه للثمن أياً كان هذا الثمن ثم يقسطه على المشتري أو المستصنع، ويكون هناك اتفاق بين البائع والمشتري مرابحة، أو بين المستصنع والمقاول على الثمن الحقيقي، ويقبض منه الفرق عندما يقبضه البائع أو المقاول من البنك.

وهذا يعد قرضاً بفائدة، فما زاد عن ثمن السلعة أو عن ثمن الاستصناع هو مبلغ يدفعه البنك حالاً ثم يأخذ أكثر منه بعد الأجل، وهذا هو الربا.

لذلك كان لا بد من قيام البنك بالتحقق من قيمة العين أو البضاعة التي تُشترى مرابحة أو تكلفة العين المصنعة.

ثالثاً: وبناءً على ما تقدم، فإن الهيئة ترى اعتماد القيمة التي قدرها المهندس المختص باعتباره من أهل الذكر الذين عيّنهم البنك لذلك ما لم يثبت بالقطع عدم صحة هذا التقدير.



## ٦٣ـ بيع العين
## المبيعة لبائعها الأول

**السـؤال:**

يتلخص في أن البنك اشترى بعض الشاحنات من مؤسسة (س)، ثم باع هذه الشاحنات مرابحة إلى مؤسسة (ص).

فهل يجوز أن يوافق البنك على طلب المشتري مرابحة (مؤسسة (ص) ) أن ينقل ملكية الشاحنات إلى بائعها الأول للبنك (مؤسسة (س) ) مع تحمل الأخير لدين المرابحة؟

**الجواب:**

أوّلاً: هذه صورة من صور بيع العينة الذي حرمته الشريعة الإسلامية، وهو أن يبيع شخص عيناً بثمن معين يقبضه حالاً، ثم يشتريه ممن باعه له بأكثر مما قبضه مؤجلاً. وهذا هو الربا المحرم بطريق الحيلة.

ولا فرق بين بيع العينة والربا الصريح إلاّ في التحايل على شرع الله، وهو معصية زائدة، ولذا قالت السيدة عائشة رضي الله عنها عندما أخبرت بأن أحد الصحابة قد فعل ذلك: لقد أبطل جهاده مع رسول الله ﷺ.

وقد تكون العينة عن طريق شخص ثالث يدخل بين البائع والمشتري، كما في الحالة المعروضة، فمؤسسة (س) قد باعت الشاحنات إلى البنك بثمن حال، ثم اشترتها منه بثمن مؤجل أكبر منه، ووسّطت مؤسسة (ص) في ذلك، بحيث

كانت الأخيرة هي المشترية من البنك بثمن مؤجل، لترد الشاحنات إلى مؤسسة (س) البائعة لها، على أن تدفع هي الثمن المؤجل.

ثانياً: هذه الحالة ليست حوالة دَين، لأن مؤسسة (س) ليست مدينة لمؤسسة (ص)، وحتى لو كانت مدينة، فإن نقل ملكية الشاحنات إلى مؤسسة (س) يعد قرينة على أن المقصود هو العينة، أي أن مؤسسة (س) أرادت أن تقبض مبلغاً من المال من البنك على أن ترد أكبر منه على أقساط مع الاحتفاظ بملكية الشاحنات، وأما نقل ملكية الشاحنات إلى مؤسسة (ص)، ثم نقل مؤسسة (ص) هذه الملكية إلى مؤسسة (س) مرة أخرى فهو الحيلة المحرمة شرعاً.

ثالثاً: إن البنك وإن لم يكن شريكاً في الاتفاق على بيع العينة، ولا يتحمل إثم هذه المعاملة، إلاَّ أنه يمتنع عليه شرعاً أن يُعِين المؤسستين على هذا الأمر المحرم، فلا يجوز له قَبول الحوالة، ولا الموافقة على نقل ملكية الشاحنات إلى مؤسسة (س) في مقابل التزامها بالدَّين، ويبقي معاملته مع المشتري مرابحة حتى يقبض منه كامل الثمن وفقاً للعقد.



## ٦٤ ـ تمويل شراء عقار
## بقيمة تفوق قيمته السوقية

**السـؤال:**

الموضوع: تمويل شراء عقار بقيمة تفوق قيمته السوقية.

**الجواب:**

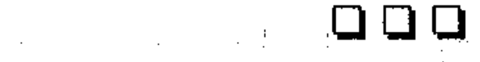
اطلعت الهيئة على الموضوع عاليه، وعلى فتواها السابقة، وترى أن الأصل أنه لا يجوز شراء العقار بأكثر من قيمته السوقية التي يقدرها مهندس البنك ثم بيعه مرابحة للواعد بالشراء بهذه القيمة بالإضافة إلى الربح الموعود به، ذلك أن ما زاد عن قيمة السوق من الثمن يعد إقراضاً للمتعامل المشتري مرابحة بفائدة في مقابل الأجل، على احتمال وجود اتفاق بين المتعاملين والبائع الذي اشترى منه البنك العقار، على أن يأخذ القيمة السوقية للعقار لنفسه ثم يرد باقي الثمن الذي قبض من البنك إلى المتعامل، ثم يدفع المتعامل جميع الثمن مضافاً إليه الأرباح إلى البنك على أقساط، فيكون قد حصل على قرض بفائدة، وذلك من باب سد الذريعة ومنع طرق الاحتيال على التعامل بالربا.

غير أنه إذا تم البيع للمتعامل الواعد بالشراء بسعر السوق الذي حدده مهندس البنك، ثم تقاضى نسبة مقدم الثمن الذي يطلبه البنك عادة من المشترين مرابحة، وهو ٢٥٪ من الثمن الذي قدره مهندس البنك، فإن القرينة على الاتفاق الذي يتضمن الربا تنتفي.

وهذا يقتضي أن يدفع المتعامل مقدماً يساوي الفرق بين تقدير مهندس البنك وسعر السوق الذي قدره المتعامل المشتري مرابحة والبائع للبنك بالإضافة إلى المقدم الذي اعتاد البنك أن يأخذه من المشتري مرابحة، فإذا قدر مهندس البنك العقار بمائة، وكانت قيمة السوق التي قدرها المشتري مرابحة ومالك العقار هي مائة وعشرين، فإن على المتعامل أن يدفع مقدماً ما يساوي العشرين الزائدة بالإضافة إلى ٢٥٪ مقدم الثمن الذي حدده مهندس البنك والذي كان يدفعه المشتري مرابحة لمقدم ثمن.

وبالمثل إذا تم العقد على أساس تقدير المهندس للعقار بمائة، وأخذ البنك من المشتري مرابحة المقدم المعتاد وليكن ٢٥٪ مثلاً، فإن هذا العقد صحيح ولا يضر أن المتعامل المشتري مرابحة قد دفع مالاً من عنده لمالك العقار الذي باعه للبنك، ذلك أن قرينة الاتفاق هنا قد زالت.

هذا وتجدر الإشارة إلى أن البنك عندما يشتري في بيع المرابحة فإنه لا بد أن يشتري لنفسه، وهو يتحمل مخاطر تقلب الأسواق، وربما نكث الواعد في وعده فلم يشتر، وحينئذ عند بيعها في السوق فسوف تباع بسعر المثل، ولا يلتزم الواعد بالشراء إلاّ بهذا.



## عقد بيع عقار مرابحة

تم الاتفاق في هذا اليوم ........./ / / ١٤هـ

الموافق في / / ٢٠٠م

بإمارة (...............) بين كل من:

١ ـ بنك دبي الإسلامي/ فرع (...............) شركة مساهمة عامة مؤسسة وقائمة بموجب قوانين دولة الإمارات العربية المتحدة.

عنوانه/ ص. ب ................، ....................

ويمثله في التوقيع على هذا العقد السيد/ ..............................

بصفته ..........................................

ويشار إليه فيما بعد بـ ................... الطرف الأول (بائع)

٢ ـ والسيد/ السادة ......................................

الجنسية ..........................................

وعنوانه ..........................................

ممثلاً/ ممثلة بالسيد/ ...................................

بصفته ..........................................

بموجب ..........................................

ويشار إليه فيما بعد بـ ................. الطرف الثاني (مشتري).

وبعد أن أقر الطرفان بأهليتهما المعتبرة شرعاً للتعاقد فقد اتفقا على الآتي:

## تمهيد

حيث إن الطرف الثاني قد طلب من الطرف الأول شراء العقار الموصوف في كل من طلب الشراء رقم ......... والوعد بالشراء بتاريخ / / المرفقين بهذا العقد (كملحق رقم ١) بالإضافة إلى المادة (٢) من هذا العقد. وحيث إن الطرف الأول قد قام بشراء العقار وقبضه القبض الناقل للضمان فقد قام الطرفان بالإبرام والتوقيع على هذا العقد وفقاً للشروط الآتية:

١ ـ أهمية التمهيد:

يعتبر هذا التمهيد جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد.

٢ ـ وصف العقار:

في مقابل ثمن الشراء المحدد في المادة (٣ ـ ١) أدناه والشروط المضمّنة في هذا العقد، باع الطرف الأول مرابحة للطرف الثاني القابل لذلك العقار المذكور في طلب الشراء والوعد بالشراء (الملحق رقم ١) والمبين أوصافه تفصيلاً كالآتي:

نوع العقار: ................. مساحته ...................

كائن بإمارة: ................. منطقة: ...................

حوض رقم: ................. قطعة رقم: ...................

سند ملكية: ................. جهة الإصدار: ...................

رقم وتاريخ التسجيل: ............ مالك العقار السابق: ..............

إن حدود العقار الموصوف أعلاه مبينة في سند الملكية المرفق بهذا العقد ملحق رقم (٣).

٣ ـ الثمن وطريقة الدفع:

(٣ ـ ١) يكون إجمالي ثمن بيع العقار محل هذا العقد مبلغاً وقدره ...... ...... درهم (فقط ........................ ) وفقاً للتفصيل الآتي:

(أ) ثمن الشراء مبلغ وقدره ......... درهم (فقط ............... ) يقر الطرف الثاني بصحة هذا الثمن والمستندات المؤيدة له.

(ب) المصروفات الفعلية التي تكبدها الطرف الأول بمبلغ وقدره . . . . . . . . . درهم (فقط . . . . . . . . . . . . . . .) بالإضافة إلى الأرباح المتفق عليها مبلغ وقدره . . . . . . . . . درهم (فقط . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .).

يقر الطرف الثاني بصحة المصروفات الفعلية فضلاً عن إقراره بقبوله التام وعدم منازعته لاستحقاق الطرف الأول للأرباح المتفق عليها.

(٣ ـ ٢) دفع الطرف الثاني للطرف الأول مبلغاً وقدره . . . . . . . . . . . . . . . . . درهم (فقط . . . . . . . . . . . . . . .) عند التوقيع على هذا العقد. والمبلغ المتبقي وقدره . . . . . . . . . درهم (فقط . . . . . . . . . . . . . . . .) يدفع على أقساط شهرية/ ربع سنوية/ نصف سنوية/ سنوية قيمة القسط الأول منها . . . . . . . . درهم (فقط . . . . . . . . . . . . . . .) يستحق في / / وعدد الأقساط الباقية هو . . . . . . . . . قسطاً/ أقساط قيمة كل منها . . . . . . . . . درهم (فقط . . . . . . . . . . . . . . .) يستحق آخرها في / / .

٤ ـ سداد الأقساط :

(٤ ـ ١) يلتزم الطرف الثاني بسداد الأقساط المذكورة في المادة (٣ ـ ٢) من هذا العقد في تواريخ استحقاقها، وإذا فشل في سداد قسطين متتاليين أو متفرقين لأي سبب من الأسباب فتحل جميع الأقساط المتبقية دفعة واحدة ويلتزم الطرف الثاني بسدادها وفقاً لذلك.

(٤ ـ ٢) يلتزم الطرف الثاني بتعويض الطرف الأول عن كافة الأضرار التي تلحق به نتيجة لفشل الطرف الثاني في سداد الأقساط المشار إليها في المادة (٤ ـ ١) أعلاه في تواريخ استحقاقها على أن يتم تقدير التعويض المذكور بمعرفة المحكمة المختصة.

(٤ ـ ٣) يحق للطرف الأول في حالة فشل الطرف الثاني في سداد الأقساط بالكيفية الواردة في المادة (٣ ـ ٢) من هذا العقد القيام بالآتي:

(٤ ـ ٣ ـ ١) اتخاذ كافة الإجراءات القانونية والكفيلة بحفظ حقوقه ضد الطرف الثاني وملاحقته حقوقياً وجزائياً بدون إخطار مسبق والذي يتحمل في هذه الحالة جميع المصاريف والرسوم والأتعاب التي يتكبدها الطرف الأول.

(٤ ــ ٣ ــ ٢) إيقاع الحجز على العقار وطلب بيعه وفقاً لأحكام قانون الإجراءات المدنية واستيفاء الأقساط غير المسددة من ثمن البيع ومطالبة الطرف الثاني بباقي الأقساط في حالة عدم استيفائها كاملة من ثمن البيع.

٥ ــ خصم الأقساط:

يحق للطرف الأول خصم الأقساط الواردة في المادة (٣ ــ ٢) من هذا العقد عند حلولها وكذلك التعويض عن التأخير في الوفاء من كافة حسابات الطرف الثاني الدائنة لدى الطرف الأول بكافة فروعه أياً كان نوعها أو مسمياتها، سواءٌ كانت بالعملة المحلية أو الأجنبية، وبصرف النظر عما إذا كان تاريخ فتح هذه الحسابات سابقاً أو معاصراً أو لاحقاً لتاريخ إبرام هذا العقد.

٦ ــ معاينة العقار:

يقر الطرف الثاني بأنه عاين العقار محل البيع المعاينة التامة النافية للجهالة والغرر، وأنه قد وجده مطابقاً للوصف الوارد في طلب الشراء والوعد بالشراء (الملحق رقم ١).

كما يقر الطرف الثاني أنه رضي بالعقار بحالته الراهنة ووضع يده عليه وأنه مسؤول عن كل ما يلحق بالعقار من تاريخ وضع يده عليه.

كما يلتزم بعدم مطالبة الطرف الأول بأي حقوق بشأن العقار بعد استلامه.

ولا يضمن الطرف الأول أي عيوب في العقار سواءً كانت ظاهرة أو خفية، وعلى الطرف الثاني معاينة العقار معاينة دقيقة والتأكد من مطابقته للمواصفات قبل استلامه.

٧ ــ خلو العقار من الرهن وحقوق الغير:

يقر الطرف الأول بأنه المالك الوحيد للعقار محل البيع وأن هذا العقار غير محمّل بأي رهون أو حقوق شخصية أو عينية، وأنه مسؤول عن أي ديون أو حقوق للغير مترتبة على العقار قبل إبرام هذا العقد.

٨ ــ الرهن والضمانات:

(٨ ــ ١) يلتزم الطرف الثاني بالآتي:

(٨ ــ ١ ــ ١) أن يرهن العقار لصالح الطرف الأول رهناً تأمينياً من الدرجة الأولى وأن يقوم

بتسجيل الرهن المذكور على نفقته الخاصة، تسجيلاً رسمياً لدى الجهات الرسمية المختصة، وأن يزود ويودع لدى الطرف الأول أصل سند الرهن والتسجيل المذكور، ويشمل الرهن التأميني ملحقات العقار وكل ما يستحدث عليه من إنشاءات بعد إبرام هذا العقد.

(٨ ـ ١ ـ ٢) أن يحتفظ بغطاء تأميني شامل للعقار لدى شركة تأمين معتمدة ومقبولة للطرف الأول خلال فترة سريان هذا العقد، على أن يكون الطرف الأول هو المستفيد الأول من ذلك التأمين. وإذا لم يقم الطرف الثاني بالتأمين على العقار بالوجه المذكور، أو إذا لم يسدد أقساط التأمين، فيحق للطرف الأول، وقد فوضه الطرف الثاني منذ الآن بذلك، إجراء التأمين و/ أو سداد أقسط التأمين على نفقة الطرف الثاني التامة ويحق للطرف الأول مطالبة الطرف الثاني بسداد هذه التكاليف.

(٨ ـ ١ ـ ٣) يتعهد الطرف الثاني بعدم بيع أو رهن العقار أو أي جزء منه أو التصرف فيه بأي شكل من الأشكال أو جعله عرضة لأي امتياز أو قيد أو عبء أو تكليف من أي نوع، حتى قيامه بسداد كامل الثمن والأقساط الواردة في المادة (٣ ـ ٢) من هذا العقد.

(٨ ـ ١ ـ ٤) أن يُخطر البنك خلال سبعة أيام من تاريخ أي حادث يؤدي إلى هلاك أو تعييب العقار.

(٨ ـ ١ ـ ٥) أن يدفع للبنك أي مبالغ يحصل عليها نتيجة لهلاك العقار أو تعييبه، وذلك سداداً للأقساط الواردة في المادة (٣ ـ ٢) من هذا العقد، وفي حالة عدم استيفاء تلك الأقساط من المبلغ المستلم من شركة التأمين فيحق للطرف الأول الرجوع على الطرف الثاني بالفرق.

(٨ ـ ١ ـ ٦) أن يضمن العقار المرهون ويتحمل المسؤولية كاملة عن سلامته حتى السداد الكامل للثمن، ويحق للطرف الأول الاعتراض على أي نقص في العقار، وأن يتخذ الإجراءات الكفيلة بحفظ حقوقه على أن يرجع بالنفقات التي تكبدها في هذا الخصوص على الطرف الثاني.

(٨ ــ ٢) بالإضافة إلى رهن العقار بالكيفية المشار إليها أعلاه، يلتزم الطرف الثاني بأن يقدم للطرف الأول تنفيذاً لالتزاماته بموجب هذا العقد الضمانات الآتية:

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

**٩ ــ هلاك العقار:**

(٩ ــ ١) إذا هلك العقار المبيع والمرهون بخطأ من الطرف الثاني فيحق للطرف الأول أن يطلب من الطرف الثاني سداد الأقساط الواردة في المادة (٣ ــ ٢) من هذا العقد كاملة.

(٩ ــ ٢) إذا وقعت أعمال من أي جهة من شأنها أن تعرض العقار المرهون للهلاك أو التعييب أو تجعله غير كاف لضمان الثمن والأقساط الواردة في المادة (٣ ــ ٢) من هذا العقد، فيحق للطرف الأول أن يطلب من المحكمة المختصة وقف تلك الأعمال واتخاذ الإجراءات التي تمنع وقوع الضرر.

**١٠ ــ سلامة التعاقد:**

يقر الطرف الثاني بتفهمه لبنود وأحكام وشروط هذا العقد وأنه لم يتعرض في ذلك لأي نوع من التدليس أو الغلط أو أي عيب آخر يشوب الإرادة.

**١١ ــ سلطة وصلاحية الطرف الثاني:**

يقر الطرف الثاني بأنه يملك السلطة الكاملة والصلاحية اللازمة لإبرام هذا العقد وتنفيذ الالتزامات الواردة فيه، وأن هذا التنفيذ لا يتعارض مع أي قانون أو أي عقد قائم أو وعد أو التزام للطرف الثاني.

**١٢ ــ إلزامية تنفيذ العقد:**

لا يفسر عدم قيام الطرف الأول في أي وقت بالمطالبة بالتنفيذ التام لأي شرط أو التزام وارد في هذا العقد على أنه تنازل عن ذلك الحق أو تخلي عن المطالبة بالتنفيذ التام في أي وقت لاحق.

١٣ ـ القانون الواجب التطبيق:

يخضع هذا العقد ويفسر ويحدد نطاق تطبيقه ويكمل ما لم يرد ذكره فيه وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية والنظام الأساسي للطرف الأول، وما لا يتعارض معهما من القوانين السائدة في دولة الإمارات العربية المتحدة والأعراف المصرفية.

١٤ ـ تسوية المنازعات:

اتفق الطرفان على أنه في حالة نشوء أي نزاع أو إخلال أو ادعاء على هذا العقد وعجز الطرفان عن حَلِّه وديًّا خلال أسبوعين من تاريخ إخطار أحد الطرفين الآخر بقيام ذلك النزاع أو الخلاف أو الادعاء فيجب أن يحال إلى المحكمة المختصة ولائياً بذلك في إمارة ..............................................................

١٥ ـ الخلفاء والموصى لهم:

يعتبر هذا العقد ملزماً لخلفاء الطرف الأول والثاني والموصى لهم من قبلهم.

١٦ ـ الإخطارات والمراسلات:

توجيه جميع الإخطارات والمراسلات خطياً بين الطرفين ومهما كان موضوعها إلى عناوينهما المبينين أدناه في هذا العقد، ويلتزم كل طرف بإخطار الطرف الآخر بأي تغيير في العنوان، وعلى الطرف الآخر العمل وفقاً لهذا التغيير فور إخطاره به.

(أ) إذا كان الإخطار للطرف الأول، فيكون العنوان/ بنك دبي الإسلامي/

فرع .......................... ص. ب ..............................

هاتف .......................... فاكس ..............................

لعناية السيد/ ..............................................

(ب) إذا كان الإخطار للطرف الثاني، فإن العنوان هو:

ص. ب .................. هاتف .................. فاكس ..................

لعناية السيد/ ..............................................

١٧ ـ عناوين المواد:

وضعت عناوين هذا العقد لتسهيل الإشارة والرجوع إليها فحسب، ولا ينبغي أن تستخدم في تفسير وتنفيذ أي حكم من أحكام هذا العقد.

١٨ ــ نسخ العقد وملاحقه:

تم تحرير هذا العقد من (٢) نسختين أصليتين تسلَّمَ كل طرف نسخة للعمل بموجبها. هذا وتعتبر كل الملاحق المذكورة في هذا العقد جزءاً لا يتجزأ منه، وتقرأ وتفسر مع أحكامه وشروطه.

وإشهاداً على ما تقدم ورغبة في الالتزم قانوناً بهذا العقد، فقد جرى توقيع الطرفين هنا أدناه بواسطة ممثليهما المفوضين في التاريخ المذكور بعاليه.

| الطرف الأول | الطرف الثاني |
| --- | --- |
| بنك دبـي الإسلامي ــ فرع .......... | السيد/ السادة ............ |
| يمثله السيد/ ................ | ممثلاً/ ممثلة بالسيد/ ........ |
| الصفة ..................... | الصفة ................... |
| التوقيع ..................... | التوقيع ................. |
| الختم | الختم |

❑❑❑



# ثانياً:

# مرابحات السيارات

## ٦٥ ـ بيع السيارات مرابحة
## وتأخر المدينين عن السداد

**السـؤال:**

إن بيع السيارات مرابحة بالنظام الحالي المعمول به بالبنك ترتب عليه وجود متأخرات كثيرة، ومن ثم ضياع فرصة استثمارها.

فما الرأي الشرعي لعلاج هذه المتأخرات؟

**الجواب:**

تدارست الهيئة هذه المسألة واستمعت إلى وجهات نظر المسؤولين، ورأت أن هناك حلولاً عديدة تتمثل في أحد الصيغ التالية:

**أولاً**: يحرر البنك مع المتعاملين عقود إيجار بدلاً من عقود البيع وبذلك يحتفظ البنك بملكية السيارة، وينص في العقد على فسخ الإجارة في حالة تأخر المتعامل عن سداد قسط أو أكثر، ويسترد البنك في هذه الحالة السيارة، كما ينص في العقد على حق المتعامل في تملك السيارة بمجرد انتهاء مدة الإجارة وانتظامه في السداد، ولا مكان للقول بأن المستأجر قد يسيء استخدام السيارة، فهذا قول مردود لأنه يتحمل وحده إساءة الاستخدام، ولا فرق بين إساءة الاستخدام في حالة بيع المنفعة (وهي الإجارة) عنها في حالة البيع التام، فلا يتحمل البائع أية مسؤولية في الحالتين.

**ثانياً**: بيع السيارات مع الاحتفاظ بحق الملكية إلى حين سداد المتعامل

لكامل الثمن. وجاء في مجلة الأحكام الشرعية أن البائع إذا قال للمشتري: «بعتك هذه (السيارة) بمائة إلى أجل، فإن جاء الأجل ولم تدفع فلا بيع بيننا جاز»[1]. ونص الحنابلة على أن للبائع أن يقول للمشتري (بعتك هذه السيارة) بثمن مؤجل وهي رهن في ثمنها.

وعلى هذا الأساس يجوز بيع السيارة إذا تأخر المدين عن الوفاء بأي قسط في موعده.

**ثالثاً**: اشتراط فسخ التعاقد في حالة تأخر المتعامل عن سداد قسط أو أكثر، وإثبات هذا الشرط في عقد البيع بين البنك والمتعاملين. وقد جاء في مجلة الأحكام العدلية: بعتك هذا بعشرة إلى أجل، فإذا جاء الأجل ولم تدفع فلا بيع بيننا.

**رابعاً**: يتفق البنك مع المتعاملين على توكيل البنك ببيع السيارة توكيلاً غير قابل للإلغاء إلاَّ بموافقة الطرفين ينص فيه على أنه لا يجوز إلغاء هذا التوكيل إلاَّ بموافقة الطرفين، وهذا الاتفاق جائز شرعاً وقانوناً.

وللبنك أن يختار الصيغة التي يراها ملائمة على أن تعرض العقود على الهيئة لإقرارها قبل التعامل بها.

❑ ❑ ❑

---

(١) راجع مجلة الأحكام الشرعية (فقه حنبلي)، تحقيق د. محمد إبراهيم، ود. عبد الوهاب أبو سليمان.

## ٦٦ ـ دفع البنك عمولة لموظفي البيع بالوكالات ومعارض السيارات لتوجيه المتعاملين إلى التعامل مع البنك الإسلامي

**السـؤال:**

رغبة من العاملين بقسم المرابحة في تنمية مرابحات السيارات وزيادة الأرباح ومواجهة التنافس الشديد في السوق المحلي للسيارات بين مختلف البنوك داخل الدولة، فقد تقدموا باقتراح مفاده إعطاء عمولة لموظفي البيع بالوكالات ومعارض السيارات لتحفيزهم على إقناع المتعاملين بالتعامل مع البنك.

**الجواب:**

دفع العمولة للقائمين بالبيع في وكالات السيارات أو غيرها لإقناع المتعاملين بالتعامل مع البنك الإسلامي أمر جائز، لأن العمولة أجر في مقابل خدمة هي دعوة الناس وإقناعهم بالتعامل الإسلامي، وهذا الهدف مشروع أيضاً ودفع الأجر عليه جائز.

❑ ❑ ❑

## ٦٧ ـ بيع السيارة مرابحة
## دون نقل الملكية في دائرة المرور

**السـؤال:**

هل يجوز بيع سيارة لأحد الأفراد دون نقل الملكية في دائرة المرور، حيث إن الدائرة لا تسمح بنقل الملكية في هذ النوع من السيارات إلاَّ للشركات فقط.

**الجواب:**

اطلعت الهيئة على البيانات والمعلومات التي وردت باستفسار قسم التجارة والتمويل بالمركز الرئيسي، وترى الهيئة ما يلي:

١ ـ للبنك الحق في بيع السيارة بصفته دائناً ووكيلاً عن المدين في البيع استيفاءً لدَينه، وله أن يبيع السيارة للمشتري الجديد ويقبض الثمن منه ويحدد الثمن حسب الاتفاق بين البنك والمشتري الجديد.

٢ ـ وللبنك أيضاً أن يجري عملية مرابحة، وذلك بأن يشتري البنك السيارة من الشركة ويحوز البنك السيارة ويتملكها، وبعد ذلك يقوم ببيعها للمشتري الجديد بمقتضى عقد بيع تال لقبضه للسيارة، ويقبض البنك الثمن من المشتري على الوجه المتفق عليه بينهما، وأما مسألة نقل الملكية في المرور، فهذا إجراء نظامي وحكم الشرع يناط بالإيجاب والقبول في البيع وبالقبض الشرعي.

وتوصي الهيئة بأن يعرض عليها أية موضوعات من هذا النوع نظراً لما فيها من عناصر تحتاج إلى الدراسة والتحليل.

## ٦٨ـ بيع رقم التاكسي مرابحة

**السؤال:**

تقدم أحد المتعاملين إلى البنك يطلب شراء سيارة مع رقم تاكسي، وثمن السيارة ٤٠ ألف درهم، وثمن رقم التاكسي ١١٠ آلاف درهم، فهل يجوز بيع السيارة برقمها مرابحة؟

**الجواب:**

يجوز للبنك أن يشتري سيارة تاكسي، ثم يبيعها مرابحة للواعد بالشراء بثمن معين، ولو كان هذا الثمن يزيد عن ثمن السيارة منفردة، أي التاكسي لتوافر جميع شروط البيع.

فالسيارة مال متقوم، والشراء والبيع يتم بسعر السوق الذي يحدده العرض والطلب، والشيء يغلو ويرخص ويتحدد ثمنه وفقاً للغرض الذي يستعمل فيه، وليس فقط لمادته إذا انفصلت هذه المادة عن وجه الاستخدام، ولذا فإن من أتلف مركبة أو معدة تستخدم في غرض معين فإنه يغرم قيمتها كلها، وليس نقص القيمة بسبب التلف.

وسيارة التاكسي مثلها مثل المشروع أو المحل التجاري الذي تقدر قيمته لا بمقدار البضاعة الموجودة فيه ولا المكان نفسه بل لأمور أخرى، مثل الاسم التجاري وحق الإيجار... إلخ، والشراء والبيع هنا لا ينصب على السيارة في

ذاتهـا، بـل علـى سيـارة صـالحـة لـلاستخـدام فـي غـرض معيـن، فهـي أصـل يـدر دخـلاً بـالعمـل عليـه، فهـي مشـروع تـؤخـذ فـي تقـديـر قيمتـه العنـاصـر المادية والمعنوية معاً.

والبنك هنا لا يشتري السيارة مفردة أو مجردة عن الغرض والترخيص ثم يشتري الترخيص وإلاَّ لما كان الترخيص محلاً لعقد بيع ولكنه يشتري سيارة مرخصة، كحصان للسباق وهو عمل جائز شرعاً.



## ٦٩ ـ إضافة مبلغ التأمين
## في بيوع المرابحة على قيمة السيارة

**السـؤال:**

يطلب المتعامل من البنك عند شراء سيارة إضافة قيمة التأمين على ثمن السيارة، ثم حساب الأرباح على ثمن السيارة مضافاً إليه قيمة التأمين. فهل يجوز ذلك إذا كان التأمين لدى شركة إسلامية أو غير إسلامية؟

**الجواب:**

(أ) لا يجوز ذلك إذا كان التأمين لدى شركة تأمين غير إسلامية مع وجود شركة تأمين إسلامية.

(ب) أما إذا كان التأمين لدى شركة تأمين إسلامية فيجوز ذلك.

(ج) أما التأمين على السيارة بعد بيعها مرابحة للواعد بالشراء فترى الهيئة عدم إضافته إلى قيمة السيارة، وبالتالي عدم احتساب نسبة من الأرباح عليه.



## ٧٠ ـ معالجة
## متأخرات مرابحة سيارات

**السـؤال:**

عقد البنك مرابحة مع إحدى الشركات لكنها تأخرت في السداد، علماً بأن البنك لديه شيكات مؤجلة كضمان كما أن لدى الشركة عدد ١١ سيارة لم يتم التصرف فيها حتى الآن، وحيث إن إعادة جدولة الدين بتأخيره مقابل زيادته لا يجوز شرعاً، فما هو المخرج الشرعي للمحافظة على حقوق البنك.

**الجواب:**

الحل هو أن يشتري البنك عدداً من السيارات التي لم يتم التصرف فيها ويوكل المتعامل في بيعها لحسابه وعلى مسؤوليته، على أن يراعى في تحديد الثمن ظروف السوق ومدى سرعة البيع ومقدار الربح المتوقع.



## ٧١ـ العيب الخفي
## في السيارات المستعملة

**السـؤال:**

في حالة شراء البنك للسيارات المستعملة، هل يجوز توقيع المتعامل بعدم الرجوع على البنك بالعيوب الخفية؟

**الجواب:**

نعم يجوز للمشتري أن يوقع على تنازله عن الرجوع على البائع بالعيوب الخفية التي تظهر في السيارات المستعملة إذا كان البنك لا يعلم العيب، أما لو علم البنك بالعيب وكتمه فإن البنك لا يبرأ بهذا الشرط.

❑ ❑ ❑

## ٧٢ ـ شراء الزوجة
## سيارة زوجها مرابحة

**السـؤال :**

تقدمت إلينا إحدى المتعاملات بطلب شراء سيارة مرابحة حيث سيقوم البنك بشراء هذا السيارة من زوجها.

الرجاء التكرم بإفادتنا عن التكييف الشرعي لهذه المعاملة، علماً بأن المتعاملة تعمل بوظيفة مدرسة ولها راتب شهري، ومن ثم يكون لها ذمة مالية مستقلة.

**الجواب :**

لا مانع شرعاً من بيع سيارة للآمر بشرائها إذا قام البنك بشرائها من شخص آخر ولو كانت تربطهما علاقة زوجية لأن لكل من الزوج والزوجة شخصية وذمة مالية مستقلة عن الآخر.



## ٧٣ ـ شراء البنك
## سيارة مدفوعة الثمن بصيغة «السَّلَم»

**السـؤال:**

تقدم أحد المتعاملين بطلب شراء سيارة جديدة عن طريق البنك بنظام المرابحة، وأفادت الوكالة بأن السيارة المعنية سوف تصل بعد شهرين، ويصر المتعامل على إنهاء معاملة الشراء الآن وتسليم ثمن السيارة للوكالة بسبب أن سعر السيارة سيرتفع بعد شهرين لارتفاع عملة بلد الصنع حسب إفادة المتعامل.

فهل يجوز تنفيذ هذه المعاملة من الناحية الشرعية؟

**الجواب:**

يجوز للبنك أن ينفذ هذه العملية بالخطوات التالية:

١ ـ يحصل البنك على وعد من المتعامل بشراء سيارة بمواصفات محددة وبثمن محدد، ويأخذ البنك منه كافة الضمانات.

٢ ـ يشتري البنك السيارة سَلَماً من الشركة المصنعة (أو الوكالة) ويدفع له كامل الثمن عند التعاقد.

٣ ـ ينتظر البنك حتى يقبض السيارة موضوع عقد السلم من البائع.

٤ ـ يوقع البنك مع الواعد بشراء السيارة عقد بيع بالمرابحة وفقاً لشروط الوعد ثم يسلمها له.



## ٧٤ ـ إلغاء شرط تأجيل دفع ثمن السيارة إلاّ بعد التسجيل بالدوائر المختصة

**السـؤال:**

هل يجوز إلغاء شرط تأجيل تسليم ثمن السيارة للمعرض إلاّ بعد التسجيل بالمرور؟

**الجواب:**

إن الشرط الذي وضعه البنك في عقد شراء السيارة من الوكالة، وهو دفع الثمن بشيك بعد تسجيل السيارة صحيح شرعاً وإن ترتب عليه تأخير بعض الإجراءات، ويمكن للبنك أن يعدل من هذا الشرط ويدفع الثمن بشيك قبل التسجيل إذا لم يكن في ذلك ضرر على البنك.



## ٧٥ـ شراء سيارة
## بطريق السلم

**السؤال:**

تقدم إلينا أحد المتعاملين بطلب شراء سيارة ذات موديل حديث ومواصفات خاصة، وهي غير متوفرة لدى الوكيل، ولا يستطيع تسليمها إلاّ بعد عدة أشهر، فما هي الصيغة الشرعية المناسبة لتلبية طلب المتعامل؟

**الجواب:**

يتقدم المتعامل بوعد بشراء السيارة بما قامت به على البنك مع نسبة ربح أو مبلغ محدد، ويحدد البنك للمتعامل موعد تسليمها له. وللبنك شراء السيارة بإحدى الخيارات التالية:

١ ــ إما أن يشتري السيارة الآن (سلماً) من المصدر، ويوقع عقد شرائها، ويدفع الثمن حالاً، ويستلم السيارة آجلاً حسب الموعد المتفق عليه.

٢ ــ وإما أن يطلب البنك شراءها من المصدر بعربون يدفعه الآن، ولا يوقع البنك عقد الشراء مع المصدر، ولا يدفع الثمن إلاّ عند استلامه للسيارة

٣ ــ بعد استلام البنك للسيارة يوقع مع المتعامل عقد بيع بالمرابحة بالثمن الذي اشترى به البنك مضافاً إليه المصاريف الأخرى ونسبة الربح المتفق عليها.



## ٧٦ ـ التوكيل في بيع السيارات المباعة مرابحة

**السؤال:**

هل يجوز للبنك أن يأخذ وكالة من المتعاملين الذين يشترون منه سيارات بالمرابحة، حتى يتمكن البنك من بيع السيارة واستيفاء حقه منها إذا عجز المتعامل عن السداد؟

**الجواب:**

يجوز للبنك أن يطلب من المتعامل المشتري السيارة بالأجل أن يوكله في بيع السيارة، وبناءً على هذا التوكيل يجوز للبنك أن يبيع هذه السيارة استيفاء للثمن إذا لم يقم المتعامل بالسداد في الأجل المحدد بشرط أن يوقع عقد البيع بالمرابحة أولاً، ثم يوقع عقد الوكالة، وأن يكون العقدان منفصلين.

❑ ❑ ❑

## ٧٧ـ تسجيل السيارة المستعملة في دائرة المرور قبل استلامها من البائع

**السؤال:**

في بعض الحالات يرفض بائع السيارة المستعملة تسليمها للبنك ومن ثم للمتعامل إلاَّ إذا استلم شيكاً بقيمة السيارة، وهذا يتعارض مع النظم المعمول بها في البنك.

فهل يجوز أن يتم التسليم والتوقيع على العقود وأن يترك المتعامل السيارة لدى البائع ثم يقوم المتعامل بتسجيل السيارة في دائرة المرور وبعدها يسلم المعرض السيارة للمتعامل؟

**الجواب:**

في عقد بيع المرابحة لا يجوز أن يبيع البنك السلعة للمتعامل الواعد بشرائها إلاَّ بعد تملك البنك وقبضه لها، فلا يجوز أن يوقع المتعامل الواعد بشراء سيارة من البنك عقد البيع مع البنك بتسلمها من البائع للبنك مباشرة قبل أن يتسلمها البنك من البائع.

ولا مانع من تسليم البنك لبائع السيارة المستعملة شيكاً بثمنها قبل أن يستلمها إذا رفض البائع تسليمها للبنك قبل دفع الثمن، ولا مانع شرعاً من أن يعدل البنك التعليمات التي تقضي بعدم دفع ثمن السيارة المستعملة قبل تسلمها وتسجيلها.



## ٧٨ـ وكالة بالبيع

أنا . . . . . . . . . . . . . . بطوعي واختياري وحالتي المعتبرة قانوناً وشرعاً أقر وأعلن أنني وكلت السادة/ بنك دبي الإسلامي وكالة مطلقة غير مقيدة أو مرجوع عنها ليقوم مقامي وينوب عني في مباشرة إجراءات بيع السيارة وفق المواصفات التالية:

رقم اللوحة: . . . . . . . . . نوع السيارة: . . . . . . . . .

رقم الماكينة: . . . . . . . . . لون السيارة: . . . . . . . . .

رقم الشاسي: . . . . . . . . .

وله بموجب هذه الوكالة الحق في التصرف في السيارة المذكورة بعاليه بكافة أنواع التصرفات القانونية وأن يبيع بالثمن الذي يراه مناسباً لسداد أية التزامات لصالح البنك.

وأشهد على ذلك، والله خير الشاهدين.

المقِرُّ بعالِيه

الاسم . . . . . . . .

التوقيع . . . . . . . .

التاريخ . . . . . . . .

## ٧٩ ـ استرجاع قيمة السيارة بسبب وجود عيب خفي

**السـؤال:**

اشترى أحد المتعاملين سيارة مرابحة من البنك عن طريق إحدى الوكالات، وأفاد بأن الوكالة وافقت على استرجاع المبلغ كاملاً وذلك بعد ثبوت وجود خلل فني في السيارة (عيب خفي) مع العلم بأن المعاملة مضى عليها أكثر من ستة أشهر.

فهل يسترجع المتعامل كامل الأرباح عن العملية، أي كأنها لم تكن، أم الاكتفاء بالمدة المتبقية؟

**الجواب:**

إذا اشترى البنك سيارة بقصد بيعها مرابحة للواعد بشرائها، ثم باعها له بعد قبضها، وسلمها للمتعامل، ثم وجد المتعامل بها عيباً خفياً، فإن للمتعامل أن يرد السيارة إلى البنك ويسترد كامل الثمن، وليس للبنك أن يحسب أية أرباح ليقتطعها من الثمن إن كان قد دفع أو يطالب بها المتعامل إن لم يكن الثمن قد دفع، وذلك لأن ضمان العيب الخفي على البائع وهو البنك في هذه الحالة، وللبنك أن يرد السيارة إلى الشركة البائعة ويسترد منها كامل الثمن الذي دفعه لها بنفس العيب الخفي، وهذا كله مبني على قاعدة «الخراج بالضمان»، وقاعدة «الغُنم بالغُرم».

فالبنك يستحق الربح في بيع المرابحة، لأنه اشترى السيارة وتملكها وقبضها، ثم باعها وسلمها للمتعامل، فإذا وجد المتعامل بها عيباً ردَّها على البنك وفسخ العقد واسترد المتعامل ما دفعه من الثمن كاملاً، وبرئت ذمته مما لم يدفعه منه، وهذا غرم وخسارة على البنك في مقابل الربح الذي يحققه من بيع المرابحة، فهو معرض للربح والخسارة، وإن كان للبنك في الحالة المعروضة أن يرد السيارة بالعيب كذلك، وحتى على فرض أن البنك لم ينجح في رد السيارة على الشركة بالعيب الخفي، فإنه يتحمل الخسارة، وتحمُّله لها هو المبرر الشرعي لاستحقاقه للربح.

وإن وجد في عقد المرابحة شرط حوالة حق الضمان بالرد بالعيب للآمر بالشراء (المتعامل)، فإنه حينئذ يرد السيارة إلى بائعها الأول ويأخذ الثمن.



## ٨٠ ـ استبدال السيارة المشطوبة بسيارة جديدة

**السؤال:**

هل يجوز شرعاً أن يوافق البنك على طلب المتعامل باستبدال السيارة المشطوبة بسبب حادث مروري بسيارة أخرى جديدة بنفس عملية المرابحة السابقة، وذلك لأن المتعامل سوف يتحمل أرباحاً جديدة أكثر مما سوف يدفعه في حالة استبدال السيارة مع الإبقاء على عملية المرابحة القديمة؟

**الجواب:**

إذا قام البنك، بناء على طلب المتعامل ووعده بالشراء، بشراء السيارة الموعود بشرائها وتسلمها، ثم بيعها مرابحة بعد التملك والقبض للمتعامل، ثم تلفت السيارة لأي سبب كان، فإن هذه المعاملة تنتهي وتبقى الأقساط على حالها دون تغيير، فضمان السيارة، أي مخاطرها على مشتريها المالك لها بعد شرائها وقبضها.

فإذا أراد المتعامل أن يشتري سيارة جديدة عليه أن يتقدم بطلب جديد لشراء هذه السيارة مع وعده بشرائها بعد تملك البنك وقبضه لها، وللبنك أن يشتري السيارة الجديدة ويبيعها له بالربح المتفق عليه.

وإن أراد البنك أن يساعده كحالة خاصة، إن كان لذلك محل، فليخفض له

من أرباحه، أو ييسر له في أجل الوفاء بالثمن وعدد ومواعيد الأقساط، ولا يجوز بحال أن يقوم البنك بدون اتخاذ هذه الإجراءات بشراء السيارة الجديدة لتحل محل السيارة الهالكة، ولا يجوز أن تعتبر المرابحة المقفلة مفتوحة، لتحل سيارة محل أخرى.

❑ ❑ ❑

## ٨١ ـ بيع سيارة مرابحة
## بعد شرائها من مالكها غير الرسمي

**السـؤال:**

تقدم متعامل وافد بطلب شراء سيارة مسجلة رسمياً باسم إحدى الشركات، لا مالكها الحقيقي، يرغب في بيعها وافد أيضاً، ولا يسمح بتملك السيارة رسمياً للوافدين، مع العلم بأن طالب الشراء يريد أن تظل السيارة باسم الشركة مع رهنها باسم البنك.

فهل يجوز شرعاً هذا الإجراء.

**الجواب:**

حيث إن السيارة غير مملوكة من الناحية الرسمية للبائع، لأنها مسجلة في السجلات الرسمية باسم شركة للنقليات، فليس من مصلحة البنك أن يشتريها من المالك الحقيقي، ثم يبيعها مرابحة لمن يريد شراءها، دون موافقة الشركة المالكة، لأن البنك مسؤول أمام المشتري منه عن ضمان التعرض والاستحقاق، فإذا ما حدث نزاع بين المشتري من البنك والشركة المالكة للسيارة من الناحية الرسمية دون موافقتها كان البنك معرضاً للمساءلة، وهي مشاكل لا يجوز للبنك الدخول فيها.

والحل من الناحية الشرعية هو أن يشتري البنك السيارة من الشركة المالكة بموافقة المالك الحقيقي بعقد شرعي، ثم يبيعها مرابحة بعقد شرعي كذلك إلى

الواعد بالشراء مع اتفاق المشتري والشركة المالكة رسمياً ببقائها باسم الشركة نظراً لأنه ليس له حق التملك بصورة رسمية .

وهذه العقود الشرعية كافية لحماية البنك في مواجهة المشتري منه مرابحة، ذلك أنه رضي ببقاء السيارة باسم الشركة المالكة قانوناً بموافقة هذه الشركة، ويجوز للبنك في هذه الحالة رهنها .

❑ ❑ ❑

## ٨٢ ـ توكيل شخص في شراء سيارة نقداً فاشتراها مرابحة باسمه

**السـؤال:**

هل يجوز شرعاً لشخص موكَّل بشراء سيارة وشحنها للموكِّل إيداع قيمة هذه السيارة كوديعة استثمارية باسمه، ثم شراء تلك السيارة عن طريق المرابحة باسمه أيضاً، دون أن يتأثر بذلك الموكل؟

**الجواب:**

إذا وكَّل شخص غيره في شراء سيارة وعمل بعض التعديلات والإصلاحات في هذه السيارة، ثم شحنها له، وأودع ثمن السيارة وتكاليف تعديلها وإصلاحها وشحنها في حساب الوكيل، فإن على الوكيل شرعاً أن ينفذ الوكالة والتكليف على النحو الذي أراده الموكل، وبالتالي فلا يجوز شرعاً أن يضع الوكيل المبلغ في حسابه الشخصي وأن يجعل منه وديعة استثمارية، وأن يشتري السيارة مرابحة من البنك، ليستفيد من السيولة في شؤونه الخاصة، لأن الوكيل ملتزم شرعاً بتنفيذ الوكالة والتكليف حسب إرادة ورغبة الموكل، على أنه يجوز للوكيل أن يعرض هذه الفكرة على الموكل ويخبره بكل شيء، فإذا وافق الموكل على ذلك جاز شرعاً له أن يفعل ما تم الاتفاق عليه.

❑ ❑ ❑

## ٨٣ـ التعهد بدفع قيمة السيارة المرهونة لبنك ربوي

**السـؤال:**

يرغب بعض المتعاملين في شراء سيارات مرهونة لجهات أخرى (بنوك أو شركات تمويل) عن طريق المرابحة، ولكي توافق هذه الجهات على رفع إشارة الرهن ليتسنى لنا شراء السيارات تطلب تعهداً من البنك بسداد قيمة السيارة لتلك الجهة الراهنة بعد إتمام المعاملة.

فما مدى مشروعية شراء تلك السيارة المرهونة وإعطاء ذلك التعهد للجهة الراهنة؟

**الجواب:**

حيث إن السيارة المرهونة لبنك غير إسلامي مرهونةً عادة في قرض ربوي، فلا يجوز للبنك أن يتعهد بسداد قيمة السيارة لذلك البنك الربوي، ولكن يجوز للبنك أن يشتري السيارة من مالكها الأصلي شراءً حقيقياً ناقلاً للملكية، ويشتري بثمن السوق لا بأزيد من القيمة الفعلية ولا أقل منها، ويدفع الثمن للبائع، ويحرر معه عقد شراء سيارة، وعلى البائع أن يقوم بنفسه بسداد الثمن للبنك الربوي، ويتخذ إجراءات فك الرهن، ثم يسلم السيارة للبنك «المشتري»، وعلى البنك أن يقوم بعد ذلك ببيع السيارة للآمر بشرائها مرابحة، ثم يسلمها له، ويوقع معه عقد البيع.

❑ ❑ ❑

## ٨٤ ـ شراء باخرة
## وتوكيل المتعامل باستلامها

**السؤال:**

طلب أحد المتعاملين من البنك تمويل شراء سفينة من اليونان، وتوكيله باستلام السفينة التي يرغب في شرائها نيابة عن البنك، أو إرسال من ينوب عن البنك في استلام السفينة، حيث إن البائع يطلب القيمة نقداً في اليونان، وليس مقابل اعتمادات.

يرجى تفضلكم بتزويدنا بالرأي الشرعي.

**الجواب:**

١ ـ يجوز للبنك أن يقوم بشراء السفينة بناء على طلب المتعامل ووعده بالشراء، ثم يبيعها مرابحة بعد تملكها وقبضها القبض الناقل للضمان.

٢ ـ يجب أن يقوم مندوب البنك أو أية شركة متخصصة في الخارج نيابة عن البنك وبتوكيل منه بمعاينة السفينة والتأكد من قيمتها السوقية بالوسائل المتاحة، ثم توقيع عقد شرائها مع الجهة البائعة.

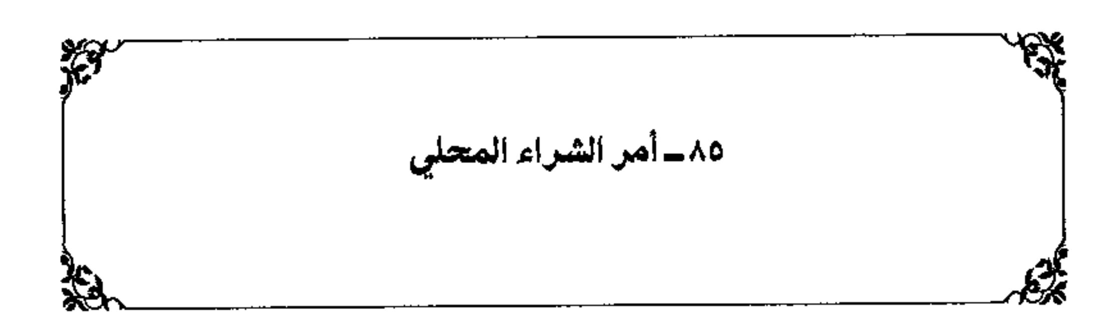
٣ ـ بالنسبة لبيع السفينة وقبضها هناك إجراءات يفرضها القانون البحري أو ما يسمى بقانون السفينة، وما يعده هذا القانون والعرف البحري قبضاً يكفي في تحقق القبض الشرعي الناقل للضمان، وقد يكون ذلك بتظهير وتسليم أوراق

السفينة التي تمكن المشتري من التصرف القانوني والمادي فيها، ويتولى القبض مندوب البنك أو أية شركة أو وكالة متخصصة في هذا الموضوع.

٤ ــ وبتمام توقيع عقد شراء السفينة وقبضها القبض الناقل للضمان على الوجه المتقدم يوقع مندوب البنك أو الوكيل البحري أو أية شركة يوكلها البنك عقد بيع السفينة مرابحة.

٥ ــ لا يجوز في عقود المرابحات أن يوكل البنك المتعامل في شراء البضاعة التي وعد بشرائها وقبضها ثم بيعها لنفسه وقبضها من نفسه لنفسه دون الرجوع إلى الموكِّل، لأن هذا يؤدي إلى الإقراض بفائدة، وكأن البنك يدفع عن المتعامل ثمن الشراء للبائع حالاً، ليأخذ أكثر منه مؤجلاً. وهذا غير جائز.





## ٨٥ـ أمر الشراء المحلي

**السـؤال:**

نرجو التفضل بمراجعة صياغة أمر الشراء المحلي الخاص بمرابحات السيارة والبضائع المحلية، حيث يشتمل على عبارة «وموافاتنا بفاتورة الحساب حتى نتمكن من السداد»، الأمر الذي يحدث نوعاً من الالتباس لدى المورد ومندوب البنك، ويعطي إيحاءً بأن الفاتورة النهائية ليست مطلوبة عند التسليم. رجاء الإفادة عن شرعية النموذج المرفق.

**الجواب:**

ترى الهيئة أن تكون صيغة أمر الشراء المحلي على النحو التالي:

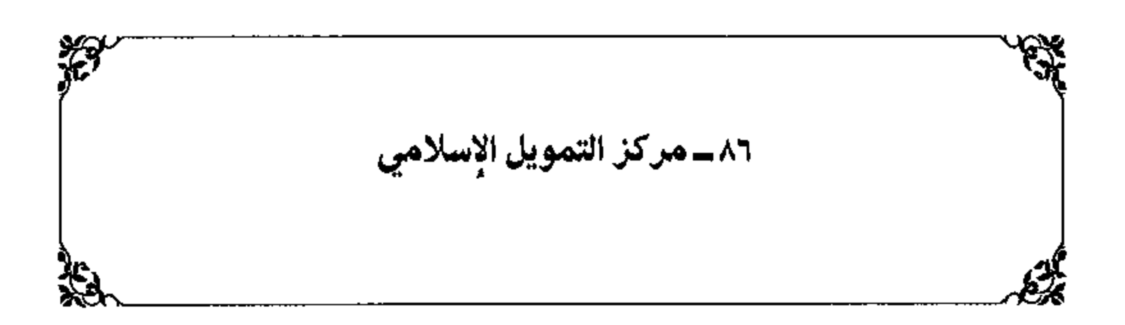
السيد/ . . . . . . . . .

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

وبعـد

فبالإشارة إلى الإيجاب الصادر منكم بخصوص السيارة/ البضاعة الوارد مواصفاتها وثمنها في عرض أسعاركم المرفق رقم: . . . . . . . . بتاريخ: . . . . . . . . نفيدكم بموافقتنا على شراء السيارة/ البضاعة بالثمن المذكور وقدره: . . . . . . . . فقط . . . . . . . . . . . . . . . درهماً لا غير.

رجاء تسليم السيارة/ البضاعة للسيد/ . . . . . . . . مندوب البنك وموافاتنا بالفاتورة النهائية حتى نتمكن من السداد.



## ٨٦ ـ مركز التمويل الإسلامي

درست الهيئة موضوع مركز بيع السيارات التابع للبنك، في ضوء الدراسة التي أعدت للمركز ثم رأت ما يلي:

**أولاً**: حيث إن المركز تابع للبنك، ولا يتمتع بشخصية معنوية ولا ذمة مالية مستقلة عن البنك، فإن جميع العقود التي يبرمها مع الغير بخصوص نشاط بيع السيارات أو غيرها من السلع والبضائع التي يمكن أن يقوم ببيعها في المستقبل تكون عقوداً مع البنك نفسه، ويجب أن تكون هذه العقود مستوفية لشروطها الشرعية، ومنها أن المركز عندما يبيع السيارات فإنه يبيعها بصيغة البيع المؤجل، أي الذي يؤجَّل أو يقسَّط فيه الثمن، ويتسلم المتعامل السيارة بعد توقيع عقد البيع من المركز، وليس عن طريق بيع المرابحة للآمر بالشراء، لأن التعامل على سيارات موجودة لدى المركز، أو أن المركز سوف يشتريها ثم يسلمها للمتعامل في معرضه، والبائع في جميع الأحوال هو البنك وليس المركز.

**ثانياً**: يمكن للمركز أن يتبع لذلك الغرض الطرق الآتية:

**١ ــ البيع بصفة الوكالة بأجر**:

بالنسبة للسيارات التي يوافق أصحاب المعارض على عرضها بالمركز على سبيل الأمانة، يتم الاتفاق مع هذه المعارض على أن البنك يقوم بالبيع بصفته وكيلاً عن هذه المعارض، ويكون أجر الوكيل هو ما زاد عن المبلغ الذي يتم تحديده في هذا الاتفاق، والذي يلتزم المركز بدفعه لأصحاب المعارض، وهذه وكالة صحيحة، وتحديد الأجر فيها بما زاد عن مبلغ معين جائز شرعاً،

فالموكِّل يأذن للوكيل بأن يبيع بما زاد عن مبلغ معين، فيأخذ الموكِّل هذا المبلغ المعين ويأخذ الوكيل ما زاد، وهو نسبة الخصم التي ينوي المعرض الموكِّل أن يمنحها للبنك بالإضافة إلى هامش الربح الذي يريد المركز أن يضيفه.

والبيع هنا باسم صاحب المعرض (الموكِّل) ويوقع المركز باعتباره وكيلاً، وملكية السيارة تنتقل مباشرة من صاحب المعرض إلى المتعامل، ولا تمر بذمة البنك.

وفي هذه الصيغة يمكن أن يتسلم المتعامل مشتري السيارة هذه السيارة من المركز (الوكيل)، أو من المعرض نفسه الموكِّل).

**٢ ــ البيع بثمن آجل:**

يجوز للبنك أن يشتري السيارة التي يرغب المتعامل في شرائها من المركز (البنك) من صاحب المعرض بعقد بيع مكتمل الشروط، ثم يتسلم المركز السيارة في معرضه، ويقوم بيعها للمتعامل بعقد بيع مؤجل الثمن وذلك على أقساط حسب سياسة المركز. وهنا يجب التركيز على أمرين:

**أولهما:** أن (المركز) لا بد أن يشتري ويمتلك السيارة من المعرض، ثم ينقلها إلى معرض المركز.

**ثانيهما:** أن العميل يتسلم السيارة من معرض المركز وليس من معرض الوكالات.

**٣ ــ بيع المرابحة:**

إذا كانت هناك سيارات غير موجودة بمعرض المركز، ولا بمعرض الوكالات، فإنه يمكن بيعها مرابحة، وذلك بأخذ وعد من المتعامل بالشراء، ثم شراء السيارات من الوكلاء ونقلها إلى معرض المركز ثم بيعها مرابحة للعميل وتسليمها له من معرض المركز.

❑ ❑ ❑

## ٨٧ـ شراء سيارات أو بضائع بقصد بيعها والاستفادة من ثمنها

**السـؤال:**

يرغب بعض المتعاملين في شراء سيارات أو بضائع بدون رهن حتى يتمكن من بيعها والاستفادة من ثمنها، فهل يجوز شرعاً إجراء مثل تلك المعاملات؟

**الجواب:**

إذا تقدم المتعامل وطلب شراء سيارة ووعد بشرائها مرابحة بعد تملك البنك وقبضه لها، وظهر من إقرار المتعامل أو من القرائن المحيطة بالمعاملة أن المتعامل لا رغبة له في اقتناء السيارة ولا حاجة له في استعمالها وإنما يقصد من شرائها مرابحة بثمن مؤجل يدفع على أقساط للبنك أن يبيعها هو مرة ثانية بثمن حال أقل من الثمن الذي اشتراها به، فيحصل بذلك على مبلغ في الحال ليدفع بدلاً عنه مبلغاً أكبر مؤجلاً على أقساط.

وهذه هي مسألة التورق التي عدها الفقهاء تحايلاً على أكل الربا المحرم، ويترتب على ذلك أن البنك الإسلامي يحرم عليه أن يعين أو يشارك في التحايل على ارتكاب الحرام.

والأسس الشرعية للمنع من هذه المعاملة هي:

الأساس الأول: أن الأعمال بالنيات، وأن المقاصد معتبرة في التصرُّفات من العبادات والعادات.

فالتصرف الشرعي يرتب عليه الشارع أثره حسب ما قصده المتصرف منه، ومن الواضح في الحالة المعروضة أن المشتري مرابحة لم يقصد استعمال السيارة، ولم يكن في حاجة إليها، والبيع شُرع لحاجة المشتري إلى السلعة وحاجة البائع إلى الثمن، وإنما كان قصد المشتري مرابحة هنا هو أن يحصل على نقد حالٍّ من بيع السيارة، في مقابل نقد أكثر منه يدفعه مؤجلاً، وهو الربا المحرم، فالشارع يرتب الحكم هنا على قصد المكلف وليس على ظاهر المعاملة.

ومثل ذلك بيع العينة، وهو أن يشتري السلعة بعشرين إلى أجل، ثم يبيعها لمن اشتراها منه بعشرة حالة، فيؤول الوضع إلى أنه حصل على عشرة حالة ليدفع عشرين بعد الأجل، ومثل ذلك ما لو باعها إلى غير من اشتراها منه، إذ القصد واحد، وهو التعامل بالربا.

**الأساس الثاني:** أن قصد المكلف في العمل يجب أن يوافق قصد الشارع في تشريع هذا العمل. فقصد الشارع من عقد البيع سد حاجة المشتري إلى السلعة وحاجة البائع إلى الثمن، وفي بيع العينة وبيع التورق ليس للمشتري حاجة إلى السلعة، وإنما حاجته هي الاقتراض بزيادة مقابل الأجل، وهنا يظهر أن قصد المكلف من عقد البيع لا يوافق قصد الشارع في تشريعه، وهو سد الحاجة إلى السلعة، بل قصد قصداً يناقض قصد الشارع، وهو الربا، والقصد المخالف لقصد الشارع يبطل ويبطل معه العقد ويحرم.

**الأساس الثالث:** أن من قصد من العقد قصداً يخالف قصد الشارع من هذا العقد، فإن هذا العقد يبطل، ولذلك حرِّمت بيوع العينة والتورق لأن عاقد العقد قصد به قصداً مناقضاً لعقد الشارع من شرع هذا العقد، وهو الربا، فيبطل العقد ويحرم.

ولذلك تبطل هبة من وهب جزءاً من النصاب قبيل الحول حتى تسقط عنه الزكاة، لأنه لم يقصد بالهبة تطهير نفسه من الشح والبخل وتدريبها على الجود

والسخاء والكرم، وإنما قصد التهرب من الزكاة وحرمان المساكين من حقهم، وهذا قصد يناقض قصد الشارع، ولذلك فإن هذه الهبة محرمة باطلة لأن المكلف قصد بالهبة قصداً يناقض قصد الشرع في تشريعها.

والحيل محرمة باطلة إذا كانت تؤدي إلى محرم، كأكل الربا أو إسقاط الحقوق.

الأساس الرابع: إن الإعانة والمساعدة على ارتكاب الحرام حرام، ولذا قرر الفقهاء أن ما حرم أخذه كالربا حرم إعطاؤه، ولذلك لعن الله آكل الربا ومؤكله وكاتبه وشاهديه، وحرم في الخمر شاربها وساقيها وحاملها والمحمولة إليه وعاصرها ومعتصرها، وإنما قرر الفقهاء أن ما حرم أخذه حرم إعطاؤه لأنه إعانة للآخذ على الحرام، ولذلك لعن الله الراشي والمرتشي.

ويُبنى على ذلك أن البنك الإسلامي لا يجوز له بحال أن يعين أو يساعد على منكر أو باطل أو حرام، وذلك بطريق التعاقد على السلع أو الخدمات.

والخلاصة: أن البنك الإسلامي لا يجوز له أن يبيع مرابحة أن غيرها لمن يعلم أنه لا يحتاج إلى السلعة التي يشتريها بالأجل، وإنما يريد بيعها بثمن حال، لأنه من باب الإعانة على المنكر.



## ٨٨ـ استخدام عقود المرابحة
## في مرابحات سيارات الموظفين (بدون ربح)

**السـؤال:**

حيث إن البنك يقوم طبقاً للائحته بمنح موظفيه حق شراء سيارة بدون أرباح كل أربع سنوات على سبيل القرض الحسن، وتتم هذه المعاملة عن طريق عقود المرابحة لإدخالها إلى برنامج المرابحة بالحاسب الآلي... فهل يجوز تنفيذها على أنها مرابحة بدون أرباح؟

**الجواب:**

يجوز شرعاً للبنك أن يعين الموظف على شراء سيارة يدفع ثمنها البنك للبائع نقداً على أن يستوفي هذا الثمن من الموظف على أقساط دون زيادة ويتم ذلك بإحدى الطرق التالية:

**الطريقة الأولى:**

يتقدم الموظف للبنك بطلب شراء سيارة بمواصفاتها وثمنها والجهة البائعة ويشتريها باسمه ويدفع البنك الثمن للبائع نقداً ثم يستوفيه من الموظف على أقساط حسب اللائحة والاتفاق مع الموظف. (وهذا هو البيع العادي).

**الطريقة الثانية:**

أن يقوم البنك بشراء السيارة ودفع ثمنها، ثم يبيعها بثمن مؤجل للموظف أو يدفعه على أقساط، وفي هذه الحالة لا بد أن يتملك البنك قبل أن يبيع لأن

شرط صحة البيع ملكية البائع لما يبيعه، وهذا ليس بيع مرابحة بل بيع عادي بثمن مؤجل.

الطريقة الثالثة:

يتقدم الموظف بطلب شراء سيارة معينة بثمن معين من بائع معين، وبعد دراسة الطلب وفق اللائحة، فإن البنك يعطي الموظف الثمن نقداً ليشتري بنفسه وباسمه السيارة، ثم يقدم للبنك المستندات الدالة على الشراء، ثم يدفع نفس القيمة للبنك على أقساط حسب النظام. (وهذا قرض حسن).

على أنه يجوز شرعاً للبنك أن يمنح الموظف بدل سيارة كل مدة معينة حسب لائحة البنك دون إلزام الموظف بشراء السيارة مع أخذ الضمانات الكافية على الموظف بأخذ إقرار عليه بالخصم من راتبه واستحقاقاته، فإذا لم تكف فيطلب منه ضمانات أخرى، ولإدارة البنك أن تختار من بين الطرق السابقة ما يحقق مصلحة البنك ويلبي حاجة الموظف دون عسر أو مشقة، مع التأكيد على أن ما يجرى عليه حالياً بالبنك من بيع السيارة للموظف بعقد مرابحة لا يعد من بيوع المرابحة شرعاً لأنه لا ربح فيه والمرابحة تقتضي الربح.



## ٨٩ ـ شراء سيارة من البنك مرابحة
## وإعادة بيعها لمركز التمويل

**السـؤال:**

تقدم أحد المتعاملين بطلب بشراء سيارتين من أحد الوكالات طالباً عدم رهنها للبنك، ثم طلب تسليم السيارتين إلى مركز التمويل الإسلامي لبيعهما وإيداع قيمتهما في حسابه.

فهل يجوز تنفيذ تلك المعاملة؟

**الجواب:**

**أولاً:** من المقرر شرعاً أن عقد المرابحة للواعد بالشراء يقتضي توافر الشروط التالية:

١ ـ أن يتقدم المتعامل بطلب شراء للبضاعة، مع وعده بشرائها، ويتضمن هذا الوعد المواصفات الكاملة للبضاعة الموعود بشرائها، وأن المتعامل مستعد لشرائها بما قامت به على البنك، بالإضافة إلى ربح معين، مبلغ مقطوع أو نسبة محددة من ثمن البضاعة ومصروفات الحصول عليها، ويجب أن يتضمن الوعد طريقة دفع الثمن، والضمانات المقدمة، إن كان البنك يرغب في الحصول على ضمانات لوفاء المتعامل بثمن البضاعة، مع العلم بأن الحصول على ضمانات تكفي لوفاء المتعامل بالدَّين المتخلف عن المرابحة أمر واجب شرعاً، حفاظاً على حقوق المساهمين والمودعين، لأن إدارة

البنك في وضع الوكيل الذي يعمل لمصلحة الموكل، ويسأل شرعاً عن أي تصرف أو عمل أو عقد، لا تراعى فيه مصلحة البنك.

٢ ــ أن يقوم البنك بشراء البضاعة الموعود بشرائها، وذلك يتم بإيجاب من البنك وقبول من البائع، ذلك أن تملك البنك للبضاعة موضوع عقد المرابحة شرط في جواز بيع هذه البضاعة مرابحة، وهذا شرط لازم كذلك في البيوع العادية، وذلك لنهي النبي ﷺ عن بيع الإنسان ما ليس عنده، أي ما لا يملكه.

٣ ــ أن يقبض البنك البضاعة محل عقد المرابحة، القبض الناقل للضمان شرعاً، والقبض معنى عام يكون في كل شيء بحسبه، وحدّه الأدنى أن يحضر مندوب البنك إلى البائع، ويرى البضاعة، ويقر باستلامها، ولو كان ذلك بحضور المشتري مرابحة، وتسليمه البضاعة، بعد أن يكون قد وقع عقد المرابحة، وذلك بشرط أن يرى المشتري البضاعة ويقر باستلامها.

وإنما كان استلام البضاعة على النحو السابق شرطاً في صحة بيعها مرابحة أو بيعاً عادياً، لنهي النبي ﷺ عن بيع الشيء قبل قبضه، وعن ربح ما لم يضمن، أي ما لم يقبض، ذلك أن الضمان، أي تحمل مخاطر هلاك أو تلف محل عقد البيع، يكون على البائع، قبل أن يسلم المبيع للمشتري، ثم ينتقل هذا الضمان إلى المشتري بعد القبض.

٤ ــ أن يقوم البنك، بعد شرائه للبضاعة وتملكه، وقبضه لها القبض الناقل للضمان، بتوقيع عقد بيع هذه البضاعة مرابحة مع المتعامل، تنفيذاً لوعده بشرائها، ويتضمن هذا العقد جميع شروط عقد البيع، فإذا لم يتم توقيع هذا العقد تبقى البضاعة مملوكة للبنك، وليس للمتعامل أن يتصرف فيها، لأنه تصرف فيما لا يملك.

٥ ــ أن يقوم البنك بتسليم المتعامل البضاعة التي اشتراها مرابحة، حتى ينتقل ضمانها إليه ويكون خراجها، أي ربحها له، وفقاً للقواعد الشرعية الثابتة، وقبل القبض لا يجوز شرعاً للمتعامل أن يبيع البضاعة للغير، حتى لو كان قد اشتراها، لأن شرط التصرف في البضاعة المشتراة أمران:

أحدهما: التملك بإتمام عقد الشراء.

وثانيهما: القبض والتسلم.

٦ ــ والخلاصة أن بيع المرابحة لم تتوافر شروطه، في الحالة المعروضة لعدم قبض البنك البضاعة من البائع، فيكون باطلاً لا يرتب أثراً، والبضاعة مملوكة للبنك، لأنه اشتراها، وعليه أن يقبضها من البائع، وقبض المركز ليس قبضاً للبنك، كما أن المركز لا صفة له في القبض لنفسه، ولا للمتعامل، وليس له شرعاً أن يسلم المتعامل، لأنه ليس البائع للمتعامل مرابحة. بل البنك هو البائع. فهذه كلها إجراءات باطلة، لأن ما بني على الباطل باطل.

٧ ــ وبعد أن يتسلم البنك البضاعة التي اشتراها من الشركة البائعة لها، يستطيع أن يبيعها للمتعامل أو لغيره، بيعاً عادياً، بالنقد أو بالأجل، ثم يقوم بتسليمها للمتعامل نفسه على النحو المعتاد شرعاً، دون أن يتدخل بالتوجيه أو المساعدة على المعاونة في تمكين المشتري من التحايل على أحكام الربا، وذلك بأن يشتري المركز أو غيره منه البضاعة التي اشتراها بالأجل، بنقد أقل من ثمن شرائها المؤجل، وهو المعروف بالتورق.

وليس هدف البنك الإسلامي أن ييسر ويعين المتعاملين معه على التورق، بأن يشتروا سلعة من البنك مرابحة بثمن مؤجل لا حاجة لهم بها، ولا رغبة لهم فيها للاستخدام الشخصي ولا للتجارة، بل للتحايل على القرض بفائدة، وذلك ببيع ذات السلعة، للبائع نفسه أو لغيره، بنقد حال، وكأنه اقترض الآن عشرة ليردها بعد زمن عشرين.

٨ ــ وكون المتعامل يقصد التخلص من الربا، وذلك بسداد ديونه الربوية، بهذه المعاملة، لا يبرر من الناحية الشرعية أن يبرم عقد مرابحة باطلاً، أو أن يتحايل بالتورق على الربا.

كما أن البنك الإسلامي لا يجوز له إبرام عقود باطلة والتوسط في التورق الذي يُعد تحايلاً على الربا، بحجة مساعدة العملاء على التخلص من الربا، لأن البنك ليس مسؤولاً عن تعامل الناس مع البنوك الربوية.

كما أنه لا يجوز إزالة المفسدة بمفسدة أشدّ منها؛ فالتخلُّص من مفسدة الربا الصريح غير المختلف فيه هكذا أشد من التحايل المختلف فيه، وهو الجمع بين عقد باطل، وتحايل على الربا، والغايات المشروعة لا يجوز التوصل إليها إلاَّ بالأسباب والوسائل المشروعة.

٩ ــ أما إذا باع البنك بضاعة مرابحة للمتعامل بثمن مؤجل ثم قام المتعامل بنفسه ببيعها نقداً بأقل من الثمن المؤجل، فإنه لا مسؤولية شرعاً على البنك، ولكن هذا بشرطين:

أولهما: ألاَّ يعلم البنك بنية المتعامل المحرمة، ولا قصده الباطل، ولا الباعث غير المشروع وهو التحايل على الربا، وذلك بأن يشتري بالأجل بقصد أن يبيع ما اشتراه بنقد أقل من الثمن الآجل.

ثانيهما: ألاَّ يساعد البنك المتعامل في هذه الصفقة بأن ييسر له بيع ما اشتراه منه بالأجل، بثمن حال أقل من الثمن الآجل، كأن يطلب تسليم البضاعة من البائع الأول «شركة الفطيم»، إلى المشتري من المتعامل «المركز»، أو إلى من يبيع له المركز، وكأن يعفيه مما اعتاده من الضمانات التي تعوقه عن بيع ما اشتراه، كرهن البضاعة المشتراة أو التأمين عليها، أو كأن يطلب من المركز أنه لا يمانع في بيع المتعامل البضاعة المرابحة التي اشتراها منه، وهذا كله حدث في الحالة المعروضة.

والذي تراه الهيئة أن يقوم البنك بتسلم السيارتين من شركة الفطيم، لأن شراءه لهما شراء صحيح، ثم يوقع عقد مرابحة مع المتعامل ويسلمه السيارتين بإجراءات جديدة، ثم يكتب إلى المركز بعدم شراء هاتين السيارتين من المتعامل أو بيعهما له، ويترك المتعامل وشأنه بعد نصحه.

❑ ❑ ❑

## ٩٠ـ إعلان مرابحات السيارات

اطلعت الهيئة على الإعلان المنشور بتاريخ ٦/ ١١/ ٢٠٠١ في جريدة الخليج الخاص بمرابحات السيارات، وتلاحظ الهيئة ما يلي:

أولاً: أن الإعلان يمثل التزاماً على البنك بأن يبيع السيارات مرابحة بتلك الشروط، لأنه عرض أو إيجاب للكافة يلتزم البنك بكل قَبول يرد إليه بناء على هذا الإعلان وإن كان موجهاً للكافة، وهذا يسبب حرجاً أدبياً، إن لم يرتب مسؤولية قانونية على البنك بالنسبة لبعض العملاء الذين قد لا يرغب البنك في التعامل معهم لسبب من الأسباب.

ثانياً: أن بيع المرابحة هو البيع للواعد بالشراء.

وهذا يعني أن هذا البيع ليس للكافة، بل لمن يطلب من البنك شراء سيارة معينة بمواصفات خاصة وبربح محدد، يدفع على أقساط معينة في تواريخ محددة، ويتعهد بشرائها من البنك بعد تملك البنك وقبضه لها القبض الناقل للضمان.

فالذي يحدد نسبة الربح في ضوء فترة السداد هو الواعد بالشراء، وليس البنك، أما في البيع العادي فالبنك هو الذي يحدد، ولكنه يحدد الثمن وأجل دفعه، لا نسبة الربح فقط، لأن تحديد نسبة الربح في البيع العادي تشبه تأجيل ثمن السيارة بفائدة، فالآلية في بيع المرابحة تختلف عن البيع العادي.

فالذي يقول للجمهور: أنا أبيعكم السيارات بنسبة ربح مقدارها كذا في السنة، يعني مقابل التأجيل لكل سنة، فهذه النسبة المئوية مرتبطة بالزمن، لا بالسيارة في ذاتها، وهذا يعني أن هذا الإيجاب الموجه إلى الجمهور يقتضي أن البنك يبيع السيارة للمتعامل، بثمن مؤجل، بزيادة ٥٪ عن كل سنة من سنوات التأجيل، وبيع المرابحة المشروع هو بيع بثمن يتكون من تكلفة السيارة، بالإضافة إلى ربح محدد، إما مبلغ مقطوع، وإما نسبة من التكلفة غير مرتبطة بالزمن، وإن كان حسابها يدخل فيه عنصر الزمن، وليس بزمن يتحدد بالتكلفة بالإضافة إلى نسبة ٥٪ في السنة من التكلفة، أو ما يتبقى منها بعد دفع كل قسط منه حسب طريقة الحساب.

وما يجوز في الحساب عند تحديد ثمن السيارة بعد أن يعرف المسؤول عن هذا البيع ظروف المتعامل وقدرته على السداد والمدة التي يريد أن يسدد الثمن خلالها، وحساب نسبة مئوية على المبالغ المقسطة، لا يجوز في عقد البيع نفسه، ولا في الإيجاب الذي يعلنه البنك للجمهور، لأن هذه طريقة حساب لتحديد الثمن، فلو قال البائع للمشتري: بعتك هذه السيارة بتكلفتها علي وهي كذا، وأوافق على تأجيل هذا المبلغ لمدة ٥ سنوات، وأخذ عن كل سنة ٥٪ من هذا المبلغ، كانت المعاملة رباً.

ثالثاً: وإذا قال البائع للمشتري: بعتك السيارة بأقساط محددة شهرية، ولك أن تؤخر القسط الشهري، حسب رغبتك من مرة إلى خمس مرات غير متتالية، كان العقد باطلاً، لأن شرط البيع بالأجل أن يكون الأجل معلوماً محدداً متفقاً عليه بين البائع والمشتري، وإذا أخر المشتري دفع القسط ورضي البائع فلا حرج شرعاً، أما الاتفاق معه عند التعاقد على أن موعد سداد القسط يخضع لإرادته المنفردة، فالعقد باطل للغرر في الأجل، وإعلان البنك ذلك يعني التزامه بأن يضمنه في عقد بيع السيارة، إذا طلب المتعامل، وإلاَّ فقد البنك مصداقيته، إن لم يتعرض لمساءلة قانونية، باعتبار الإعلان إيجاباً ملزماً له إذا قبله المتعامل.

رابعاً: لا يجوز للبائع أن يقدم عرضاً أو إيجاباً يذكر فيه تعهده والتزامه بإسقاط جزء من الدين عند قيام المدين بالسداد المبكر، لأنه لا يجوز الاتفاق على ذلك في العقد، بل يجوز للدائن عند إبداء المدين رغبته في السداد المبكر أن يترك له جزءاً من الدين، على أساس قاعدة: ضع وتعجل.

والإعلان الذي نشره البنك يلزمه أمام المتعاملين بذلك، وهذا يعني أن البنك قد شرط ذلك على نفسه والتزم حتى قبل التعاقد، مع أنه لا يجوز إلاَّ عند السداد، وقد يقال إن للبنك إذا جاء العميل وطلب النص على ذلك في العقد أن يرفض ذلك، ولكن هذا يضر بسمعة البنك وقد يعرضه فوق عدم المصداقية، للمساءلة القانونية، وإعلان البنك يعد إيجاباً ملزماً أدبياً إن لم يكن قانونياً إذا قبله المتعامل وطلب إضافة هذا الشرط المبطل في العقد.

خامساً: بالنسبة لهذا الإعلان لا يجوز العمل بمقتضاه، وذلك على النحو التالي:

١ ــ لا يجوز أن ينص في العقد على أن الثمن يؤجل خمس سنوات بربح مقداره ٥٪ في السنة، لأن هذا يعد رباً صريحاً، بل يجب الالتزام بما يجري عليه عمل البنك في عقوده.

٢ ــ لا يجوز النص في عقد البيع على أن للعميل أن يؤخر القسط خمس مرات غير متتالية إذا شاء بإرادته المنفردة، لأن هذا يبطل تحديد أجل القسط، وينتفي معه شرط العلم بالأجل، ولكن إذا تأخر العميل في دفع القسط فللبنك أن يمنحه أجلاً.

٣ ــ لا يجوز النص في العقد على أن العميل يمنح مكافأة سداد مبكر، أي يسقط عنه جزء من الدين إذا وفى بالقسط قبل الأجل، سواء حدد الجزء الساقط بمبلغ أو نسبة أم لم يحدد

سادساً: تأمل الهيئة أن يؤخذ رأيها في الإعلانات الخاصة بالجوانب الشرعية في البنك، حفاظاً على سمعة البنك والالتزام الشرعي باعتباره والحمد لله نموذجاً يُحتذى به، وأن يطلب من الهيئة ما تريده الإدارة المختصة حتى تصوغه الهيئة صياغة تتفق مع الشريعة وتحقق الدعاية المطلوبة.

❑ ❑ ❑

## ٩١ـ طرق شراء وبيع السيارات بمركز التمويل الإسلامي

**اطلعت الهيئة على تقرير المراقب الشرعي بشأن مركز التمويل الإسلامي لبيع السيارات، وقررت بشأنه ما يلي:**

**الحالة الأولى: قيام المركز بشراء السيارة ودفع ثمنها واستلامها وعرضها للبيع في معرضه.**

يجوز شرعاً بيع هذه السيارة بيعاً عادياً بثمن مؤجل أو على أقساط، لأن المركز يملكها ويحوزها فجاز له بيعها. وإذا قام العميل بتقديم طلب شراء مع وعد بشراء هذه السيارة، ثم حضوره بعد ذلك وتوقيع عقد المرابحة، جاز ذلك، غير أن هذه ليست من حالات بيع المرابحة للواعد بالشراء، بل الأفضل أن يتم هذا البيع بطريقة (البيع الآجل) أي المؤجل فيه الثمن.

**الحالة الثانية: استلام سيارات من الوكالات وعرضها بالمركز برسم البيع.**

تتم هذه الحالة على النحو التالي:

يتم عرض السيارة بمعرض المركز، مملوكة لوكالة معينة، ويحضر المتعامل إلى المعرض ويختار ماركة السيارة ويطلب اللون الذي يريده والكماليات التي يرغب فيها، ثم يقدم طلب الشراء ويعد بشراء السيارة بعد تملك البنك وقبضه للسيارة، ثم يقوم المركز بشراء السيارة باسم بنك دبي الإسلامي ويصدر أمر الشراء المطلوب للوكالة المالكة للسيارة، ثم تقوم الوكالة بإحضار

السيارة إلى معرض المركز، ويقوم المتعامل بتوقيع عقد المرابحة وإحضار بوليصة التأمين، ويتم رهن السيارة للبنك البائع ثم يتسلم المتعامل السيارة.

هذه الصورة جائزة شرعاً لأن إجراءات وخطوات بيع المرابحة قد تمَّت على النحو المطلوب، فهناك وعد بالشراء من جانب المتعامل، والبنك اشترى السيارة باسمه وتملكها وحازها في معرضه، والعميل وقَّع عقد بيع المرابحة بعد تملك البنك وحيازته للسيارة.

ويجب أن يُعلم المركزُ المتعاملَ بالثمن الحقيقي للسيارة، لأن بيع المرابحة من بيوع الأمانات، فلا بد أن يذكر المركز الثمن الحقيقي الذي يدفعه للبائع، وللمركز بعد ذلك أن يتفق مع المتعامل على إضافة الربح الذي يريده، فليس هناك قيد شرعي على مبلغ الربح أو نسبة الربح في بيوع المرابحات.

**الحالة الثالثة: شراء السيارة بناء على طلب المتعامل وإحضاره عرض أسعار.**

وهذه الصورة بيع المرابحة العادية، فالعميل يقدم عرض أسعار، ويوقع وعداً بالشراء، ثم يقوم البنك بشراء السيارة من الوكالة ثم يتسلم السيارة في المركز ويوقع بعد ذلك مع المتعامل عقد بيع مرابحة ثم يسلمه السيارة بالمركز.



## طلب شراء مركبة ـ مرابحة

التاريخ: / / الفرع: ....... ص. ب: ....... رقم الطلب: ........

---

**للأفــراد**

مقدم الطلب: ..............................

الجنسية: ............... تاريخ الميلاد: ...............

جهة العمل: ............... الوظيفة: ...............

الراتب الشهري: ............... عدد سنوات الخدمة: ...............

دخول أخرى: ..............................

---

**للهيئات**

مقدم الطلب: ..............................

الشكل القانوني: ............... الجنسية: ...............

ممثلاً/ ممثلة بالسيد: ..............................

بصفته: ............... بموجب: ...............

نوع النشاط: ............... رقم الرخصة ونوعها: ...............

مكان الإصدار: ............... تاريخ الانتهاء: ...............

تاريخ بداية النشاط: ............... صافي إيراد السنة: ...............

---

**عنوان السكن**

رقم الفيلا/ الشقة: .............. اسم المجمع/ البناية: ..............

اسم/ رقم الشارع: .............. المنطقة: ....................

بالقرب من: .............. المدينة: ....................

صندوق البريد: .............. الإمارة: ....................

هاتف المنزل: .............. الهاتف المتحرك: ....................

اسم وعنوان أقرب من يمكن الاتصال به: .............. هاتفه: ..............

---

**عنوان العمل**

رقم الفيلا/ الشقة: .............. اسم المجمع/ البناية: ..............

اسم/ رقم الشارع: .............. المنطقة: ....................

بالقرب من: .............. المدينة: ....................

صندوق البريد: .............. الإمارة: ....................

هاتف المكتب: .............. رقم الفاكس: ....................

---

**التزامات البنوك**

اسم البنك وفرعه: .............. رقم الحساب: ....................

نوع الحساب: .............. إجمالي الالتزامات: ....................

---

مع إقرارنا بصحة البيانات أعلاه الخاصة بنا وتحمّلنا المسؤولية عن صحّتها، نطلب شراء مركبة وفقاً لنظام بيوع المرابحة المتبع لديكم، وفيما يلي بيانات المركبة:

نوع المركبة: ......... وصف المركبة: ......... حالة المركبة ☐ جديدة ☐ مستعملة

لون المركبة: ......... سنة الصنع: ......... رقم الهيكل: ..............

والمبين باقي مواصفاتها بعرض الأسعار/ الملكية/ شهادة الجمارك/ الحيازة المرفقة والذي نقر بصحتها وبأنها جزء لا يتجزأ من هذا الطلب ومن الوعد بالشراء أدناه.

ونرغب في تسجيلها بإمارة: .............. باسم: ...............

الغرض من الاستخدام: ☐ خصوصي ☐ عمومي ☐ تأجير ☐ أجرة ☐ تعليم

بيانات أخرى: ..................................

---

الوعد بالشراء

نتعهد بشراء المركبة الموضح بياناتها أعلاه مرابحة بعد شراء البنك وقبضه لها القبض الشرعي الناقل للضمان بما قامت به على البنك من التكلفة التي تشمل ثمن الشراء وقدره .......... درهماً، وجميع المصروفات الفعلية وقدرها ................ درهماً، بالإضافة إلى الربح الموعود به وقدره .......... درهماً، مع إقرارنا بقبول بيان المصروفات والتكاليف الذي يقدمه البنك عند التوقيع على عقد البيع بالمرابحة، وبذلك تكون جملة الثمن الذي نعِد البنك بالشراء به هو ............ درهم (فقط ...................)

كما نلتزم ونقر بما يلي:

أولاً: أن ندفع للبنك مبلغاً وقدره.......... درهماً فقط.................. كضمان جدية عند طلب البنك ذلك/ نفوض البنك بخصمه من أي من حساباتنا الدائنة بالبنك على أن يحتسب من الثمن عند التوقيع على عقد بيع المرابحة.

ثانياً: أن نسدد باقي الثمن وقدره........ درهماً فقط.................
على أقساط.................. عددها ............... أقساط/ قسط.

ثالثاً: نوافق على أنه في حالة تخلفنا عن دفع أي من الأقساط لأكثر من شهرين فإن بقية الأقساط تحل، ويحق للبنك المطالبة بها كلها وتوقيع الحجز التحفظي على المركبة وطلب بيعها لاستيفاء جميع الأقساط من ثمنها، مع مطالبتنا بالباقي إذا لم يفِ الثمن للوفاء بالأقساط، بالإضافة إلى حق البنك في ملاحقتنا حقوقيًا وجزائيًا، ونتحمل نتيجة ذلك المصاريف والرسوم والأتعاب، كما نتعهد بأن نسلّم المركبة ووثيقة ملكيتها إلى البنك فور تخلفنا عن السداد.

رابعاً: نقدم للبنك.......................... وذلك ضماناً للوفاء بالأقساط في مواعيد استحقاقها، وما يلزمنا من تعويضات عن الأضرار الفعلية التي قد تلحق بالبنك بسبب التأخير في الوفاء بها بعد التوقيع على عقد بيع المرابحة.

خامساً: استلام المركبة والتوقيع على عقد البيع بالمرابحة وفقاً للشروط المذكورة في هذا الوعد وذلك بعد قيام البنك بتملك المركبة وقبضها، ويعتبر عدم تنفيذنا لهذا الوعد إخلالاً منّا يجيز للبنك بيع المركبة بسعر السوق وخصم الفرق ـ إن وجد ـ من مبلغ ضمان الجدية أو من أي من حساباتنا لدى البنك أيًّا كان نوعها أو مسمياتها وبغض النظر عما إذا كان تاريخ فتح هذه الحسابات سابقاً أو معاصراً أو لاحقاً لتاريخ توقيع هذا الوعد، كما يحق للبنك طلب التعويض عن الأضرار الفعلية التي لحقت به من جراء هذا الإخلال.

سادساً: في حالة عدم وفائنا بوعدنا قبل قيام البنك بشراء المركبة محل هذا الوعد، فإننا نتحمّل كافة التكاليف التي تكبّدها البنك وأية رسوم أخرى، ونقبل خصمهما من مبلغ ضمان الجديّة ومن أي من حساباتنا لدى البنك أيّاً كان نوعها ومسمياتها وبغض النظر عما إذا كان تاريخ فتح هذه الحسابات سابقاً أو معاصراً أو لاحقاً لتاريخ توقيع هذا الوعد، ومطالبتنا بالباقي إذا زادت هذه التكاليف والرسوم عن مبلغ ضمان الجدية وأرصدة حساباتنا.

سابعاً: يعتبر هذا الوعد لاغياً تلقائيًا في حالة رفض البنك شراء المركبة وفقاً لطلب الشراء.

ثامناً: في حالة نشوء أي نزاع أو خلاف أو ادعاء ناتج عن هذا الوعد بالشراء وعجز الطرفان عن حلّه وديًّا خلال أسبوعين من تاريخ إخطار أحد الطرفين للآخر بقيام ذلك النزاع أو الخلاف أو الادعاء، فيجب أن يحال إلى المحكمة المختصة ولائيًا.

تاسعاً: يفسر هذا الوعد ويحدد نطاق تطبيقه ويكمل ما لم يرد ذكره فيه من أحكام وفق أحكام الشريعة الإسلامية والنظام الأساسي للبنك وما لا يتعارض معهما من أحكام القانون.

توقيع مقدم الطلب الواعد بالشراء: ........... رقم حسابه: ...........

---

توكيل للأفراد

أنا الموقع أدناه أقر بكامل أهليتي المعتبرة شرعاً وقانوناً بتوكيلي للسيد/ ............

جنسيته ..... بإثبات الشخصية ...... المرفق ورقمه ...... ورقم هاتفه ......

في القيام نيابة عني بالتوقيع على عقد بيع المرابحة المزمع إبرامه بيني وبين بنك دبي الإسلامي بخصوص المركبة الواردة بياناتها تفصيلاً في طلب الشراء ووفقاً لأحكام الوعد بالشراء، كما وكّلته بمعاينة واستلام المركبة.

توقيع الموكل: ........................ توقيع الوكيل: ........................

لاستخدام البنك

ثمن شراء المركبة: .................. درهم — الغرض من الاستخدام: خاص/ عام/ تأجير/ أجرة/ تعليم

المصروفات: .................. درهم — نوع المركبة وحالتها: ............ ☐ جديدة ☐ مستعملة

إجمالي ثمن الشراء: .................. درهم — عدد الأقساط: .................. قسط

الأرباح الموعود بها: .................. درهم — قيمة القسط الأول: .................. درهم

جملة ثمن بيع المركبة: .................. درهم — تاريخ القسط الأول: / / م

دفعة ضمان الجدية: .......... نسبتها .......... ٪ — قيمة القسط المتكرر: .................. درهم

المبلغ المتبقي: .................. درهم — تاريخ آخر قسط: / / م

---

سقف التسهيلات (إن وجد): .................. درهم — نوع السقف: ..................

الالتزامات المباشرة الحالية: .................. درهم — متأخراتها: .................. درهم

الالتزامات الغير مباشرة: .................. درهم — متأخراتها: .................. درهم

المرابحة المطلوبة: .................. درهم — مبلغ التجاوز: .......... نسبته .......... ٪

مجموع الالتزامات بعد المرابحة: .................. — حالة الراتب: ☐ محول ☐ إيداع راتب ☐ غير محول

إجمالي الأقساط الشهرية: .................. درهم — نسبتها للراتب/ الدخل الشهري: .................. ٪

عدد الشيكات المرتجعة: .......... قيمتها .......... — مستوى السداد: ☐ منتظم ☐ متوسط الانتظام ☐ غير منتظم

---

الالتزامات لدى البنوك الأخرى: ..................................................

الوضع المالي للكفيل الأول: .................. رقم حسابه: ..................

الوضع المالي للكفيل الثاني: .................. رقم حسابه: ..................

---

قرار/ توصية رئيس القسم: ..................................................

.................. التوقيع: ..................

قرار الإدارة: ..................................................

التوقيع: .................. التاريخ: / /

## عقد حوالة دين متعلق بشراء سيارة

أبرم هذا العقد في يوم ....... الموافق ....... بإمارة ........ بين كل من:

١ ـ السيد/ ................. ويشار إليه فيما بعد «المحيل» الطرف الأول

ممثلاً/ ممثلة بـ السيد ................. بصفته .................

وعنوانه/ ....................................

٢ ـ السيد/ .............. ويشار إليه فيما بعد «المحال عليه» الطرف الثاني

ممثلاً/ ممثلة بـ السيد ................. بصفته .................

وعنوانه/ ....................................

٣ ـ بنك دبي الإسلامي ـ فرع ...... ويشار إليهم فيما بعد «المحال له» الطرف الثالث

ممثلاً/ ممثلة بـ السيد ................. بصفته .................

وعنوانه/ ....................................

### التمهيد

حيث إن الطرف الأول مدين للطرف الثالث ديناً صحيحاً مؤجلاً بمبلغ وقدره ........... درهم. فقط ................................

وذلك عن معاملة/ مرابحة/ استصناع/ إجارة/ ........... رقم ......... لدى الطرف الثالث.

وحيث إن الطرف الأول يرغب في حوالة هذا الدين إلى الطرف الثاني القابل لذلك بنفس الشروط والالتزامات الواردة في عقد المرابحة/ الاستصناع/ الإجارة/ ............

وقد قبل الطرف الثالث هذه الحوالة واتفق الأطراف الثلاثة وهم بكامل أهلية التصرف على الشروط والأحكام الآتية:

١ ـ أهمية التمهيد:

يعتبر هذا التمهيد وعقد المرابحة/ الاستصناع/ الإجارة/ ....... وجميع المستندات الواردة به جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد وتقرأ وتفسر معه.

٢ ـ محل الحوالة:

يقر الطرف الأول أنه مدين للطرف الثالث ديناً صحيحاً مؤجلاً بمبلغ ......... درهم فقط ............................ عبارة عن معاملة/ مرابحة/ استصناع/ إجارة/ ........... للطرف الأول بموجب عقد المرابحة/ الاستصناع/ الإجارة/ ............ رقم/ ............. تاريخ/ ............ بضمان/ ........................................

٣ ـ حوالة الدين:

يقر أطراف عقد الحوالة أن الدين المحال دين صحيح وأن الحوالة به ناجزة ومطلقة وغير مقيدة أو مشروطة ويترتب عليها نقل الدين من ذمة الطرف الأول إلى ذمة الطرف الثاني فيصبح الأخير مديناً للطرف الثالث.

٤ ـ موافقة الطرف الثالث:

يوافق الطرف الثالث ويقبل حوالة دين الطرف الأول لديه لذمة الطرف الثاني، ويلتزم الطرف الثاني بالحصول على موافقة أي كفيل إن وجد على حوالة الدين للطرف الثاني.

٥ ـ التزامات الطرف الأول:

يلتزم الطرف الأول بموجب هذا العقد بتنازله عن محل الدين ......... الموصوف، حيث صار الطرف الثاني هو المالك الوحيد للعقار/ السيارة، وتبرأ ذمة الطرف الأول (المحيل) بمجرد التوقيع على هذا العقد.

٦ ـ الضمانات:

وافق الأطراف على استمرار الضمان المقدم من الطرف الأول لصالح الطرف الثالث ويقر الطرف الثاني باستمرار الضمان، كما يلتزم الطرف الثاني بتقديم الضمانات الإضافية الآتية: ........................................

٧ ــ السـداد:

١ ــ يلتزم الطرف الثاني بسداد الدين للطرف الثالث والبالغ . . . . . . . . . . . . . ، على أن يبدأ السداد من تاريخ التوقيع على هذا العقد بأقساط شهرية/ ربع سنوي/ نصف سنوي/ سنوي مبلغ القسط . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . درهم فقط . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . ، وذلك حتى السداد التام.

٢ ــ وفاءً للدين في مواعيد استحقاقه حرّر الطرف الثاني للطرف الثالث شيكات بالأقساط من حسابه لدى بنك . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

٨ ــ محل الدين:

يقرّ الطرف الثاني أنَّ محلّ الدين هو عقد المرابحة/ الاستصناع/ الإجارة/ . . . . . . . . . المبرم بين الطرف الثالث والطرف الأول وأنه يلتزم بجميع بنوده وأحكامه والالتزامات الواردة به وأنه يقر بكل كشوف الحسابات ومستندات الدين التي مع الطرف الثالث والتي تثبت الدين.

٩ ــ القانون الواجب التطبيق:

يخضع هذا العقد ويفسر ويحدد نطاق تطبيقه ويكمل ما لم يرد ذكره فيه وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية وما لا يتعارض معهما من القوانين السائدة في دولة الإمارات العربية المتحدة والأعراف المصرفية.

١٠ ــ تسوية المنازعات:

اتفقت الأطراف على أنه في حالة نشوء أي نزاع أو إخلال أو ادعاء عن هذا العقد وعجزت الأطراف عن حله وديًّا خلال أسبوعين من تاريخ إخطار أحد الأطراف الآخر بقيام ذلك النزاع أو الخلاف أو الادعاء فيجب أن يحال إلى المحكمة المختصة ولائيًّا.

١١ ــ الخلفاء والموصى لهم:

يعتبر هذا العقد ملزماً لخلفاء الأطراف الثلاثة والموصى لهم من قبلهم.

١٢ ــ الإخطارات والمراسلات:

توجه جميع الإخطارات والمراسلات خطيًّا بين الأطراف ومهما كان موضوعها إلى عنوانيهما المبينين في هذا العقد ويلتزم كل طرف بإخطار الطرف الآخر بأي تغيير في العنوان وعلى الطرف الآخر العمل وفقاً لهذا التغيير فور إخطاره به.

١٣ ــ عناوين المواد:

وضعت عناوين هذا العقد لتسهيل الإشارة والرجوع إليها فحسب، ولا ينبغي أن تستخدم في تفسير وتنفيذ أي حكم من أحكام هذا العقد.

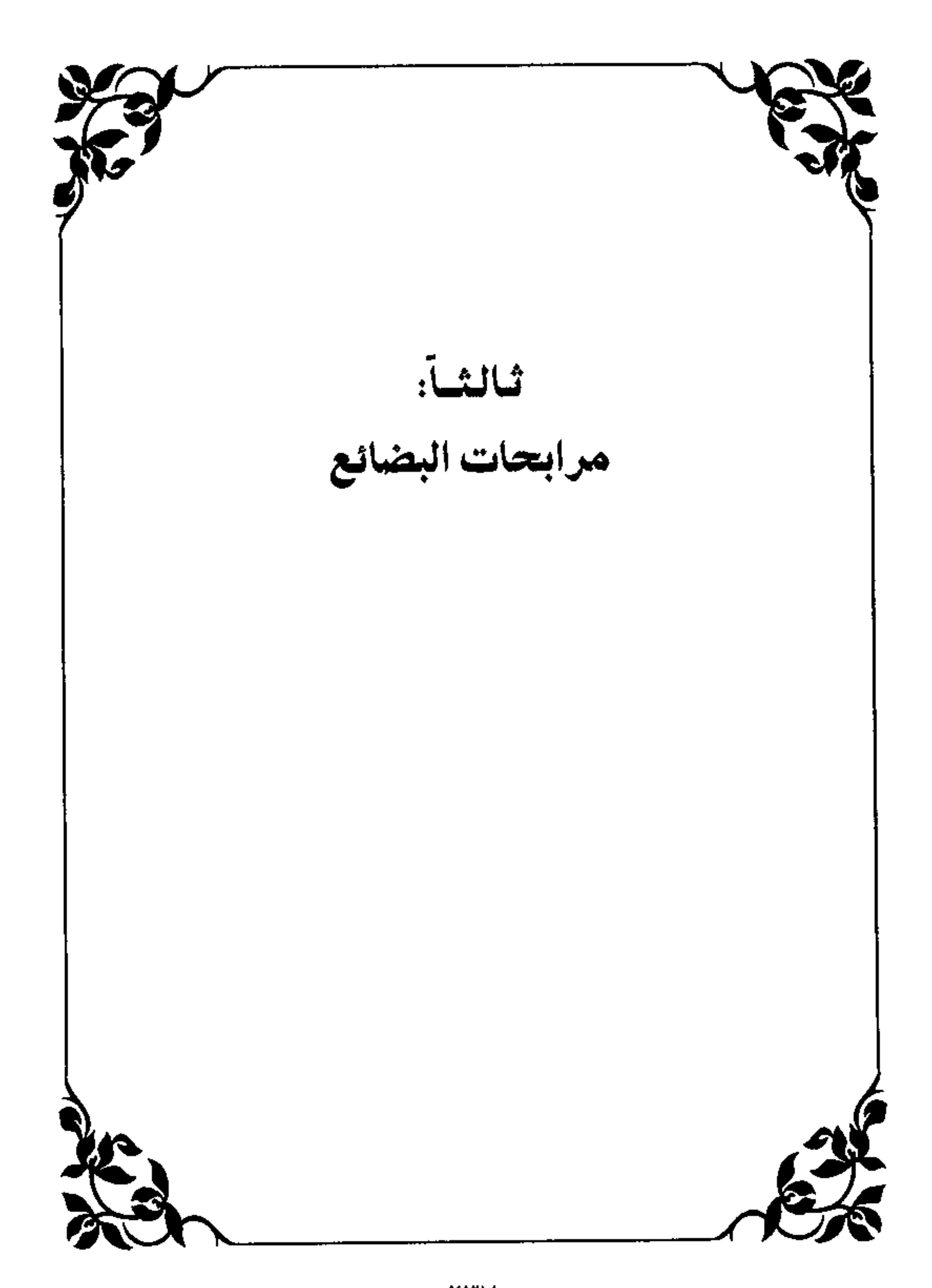
١٤ ــ نسخ العقد وملاحقه:

تم تحرير هذا العقد من ثلاثة أصول تسلم كل طرف أصلاً للعمل بموجبه، هذا وتعتبر كل ملاحق هذا العقد جزءاً لا يتجزأ منه وتقرأ وتفسر مع أحكامه وشروطه.

إقراراً والتزاماً بما ورد أعلاه وقع الأطراف أو ممثليهم على هذا العقد في اليوم والشهر والسنة المبينة بصدر هذا العقد.

| الطرف الأول | الطرف الثاني | الطرف الثالث |
| --- | --- | --- |
| المحيل | المحال عليه | بنك دبـي الإسلامي |
| | | يمثله السيد/ ............. |
| | | بصفته/ ............... |
| ___________ | ___________ | ___________ |
| التوقيع | التوقيع | التوقيع |

❑ ❑ ❑



# ثالثاً:

# مرابحات البضائع



## ٩٢ـ توكيل المتعامل بالشراء نيابة عن البنك والبيع لنفسه

**السـؤال:**

يواجه بعض المتعاملين صعوبات عند شراء البضائع المحلية بالمرابحة، بسبب استنكـاف كثير مـن البائعين عن البيـع بهـذا الأسلوب، ولأسبـاب تتعلـق بالإجراءات الروتينية المطلوب اتباعها، إضافة إلى تأخير البنك تسليمَ الشيك للبائع، ومن ثم تأخير قبض قيمته. من أجل ذلك يطلب المتعامل ما يلي:

١ ــ أن يوكله البنك في الكشف على البضاعة قبل شرائها، دون الحاجة إلى حضور مندوب البنك.

٢ ــ أن يفوضه البنك في استلام الشيك نيابة عن البائع، مقابل توقيع مندوب البنك على إيصال الاستلام، على أن يقوم المتعامل بتسليم الشيك إلى البائع، حتى لا يكلف البائع الحضور إلى البنك لاستلام الشيك.

**الجواب:**

لما كان من الجائز أن يبيع الوكيل لنفسه، بشرط تحديد الثمن مسبقاً من الموكل، إلاَّ أن هذا التوكيل بوجه عام في البيع المطلق، ولا يتناول حالة توكيل البنك للمتعامل الآمر بالشراء في بيع المرابحة، ذلك لأن بيع المرابحة له اعتبارات خاصة، يختلف فيها عن البيع المطلق، إذ في بيع المرابحة ينبغي أن يكون للبائع (البنك) دور أساسي وبارز في شراء السلعة لنفسه أولاً وتسلُّمها، ثم بيعها بعد

ذلك للآمر بالشراء، للابتعاد عن صورة التمويل الربوي؛ ولأن الواقع يثبت أن التطبيق العملي لحالات الوكالات مشوب بالصورية، ومن ثم تحويل المعاملة إلى قرض ربوي.

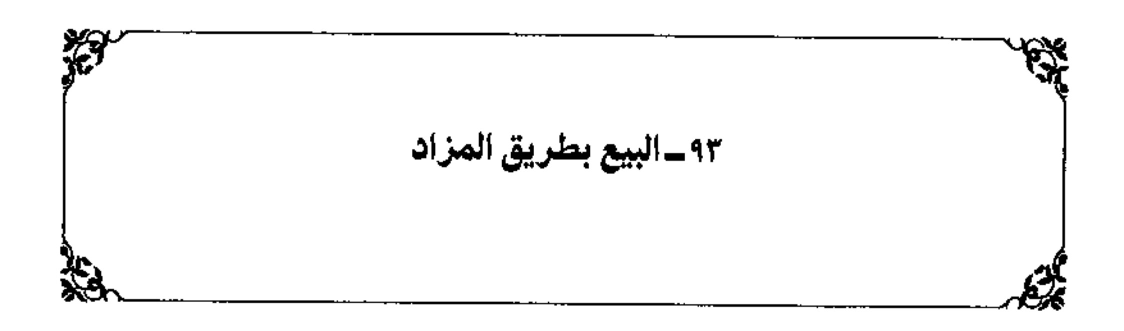
ثم إن في توكيل المتعامل بالشراء والبيع لنفسه اختفاء لصورة الضمان الذي يحل به للبنك الربح، وهذا ما أكد عليه مجمع الفقه الإسلامي بجُدة بقراره رقم ٨٠/ ٧/ د ٨ (في توصيته الخامسة) والتي نصَّت على: «التقليل ما أمكن من استخدام أسلوب المرابحة للآمر بالشراء، وقصرها على التطبيقات التي تقع تحت رقابة المصرف، ويأمن فيها وقوع المخالفة للقواعد الشرعية التي تحكمها».

وهذه التوصية تتفق مع رأي الهيئة في ضرورة البُعد بمعاملات البنك عن الصورية، لأن بيع المرابحة بوضعه الراهن لا يخلو من قصور في التطبيق، وانتقادات المتعاملين له لا تتوقف.

وأما ما ورد برسالة المتعامل من طلبه الكشف على البضاعة قبل شرائها، دون الحاجة إلى حضور مندوب البنك، فهذه لا مانع منها، وهي لا تلغي فيما بعد دور البنك في المعاينة والاستلام ونقل البضاعة وتسليمها للمشتري وتحمل تبعة الهلاك قبل التسليم والرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي.

أما تأخير تسليم الشيك وقبضه فهذه مسألة يمكن حلها إدارياً بتبسيط الإجراءات وتيسيرها.





## ٩٣ـ البيع بطريق المزاد

**السـؤال:**

اشترى أحد الأشخاص منزلاً بأسلوب المزاد العلني ودفع القيمة شخصان آخران، ويطلب هذان الشخصان شراء المنزل عن طريق البنك مرابحة، فهل يجوز أن يشتري أحدهما حصة الآخر مرابحة عن طريق البنك.

**الجواب:**

حيث ثبت من قصدهما المعلن أن الشراء كان لهما باسم شخص ثالث لوجود مانع يمنعهما من الظهور في المزاد، بدليل أنهما دفعا الثمن، فإن الملك ينتقل إليهما إعمالاً للقصد، ويعتبر المشتري وكيلاً عنهما، ولذلك لا تجوز المرابحة بشراء هذا العقار منهما وبيعه لهما مرة ثانية، إذ أن هذا لا يعدو دفع البنك الثمن لهم نقداً، وأخذ أكثر منه بعد مدة وهو ربا.



## ٩٤ـ شراء وبيع
## مسكوكات ذهبية وفضية

**السـؤال:**

يدرس البنك حالياً فكرة ترويج مسكوكات تذكارية ذهبية وفضية من فئة الدينار والدرهم، وسيتم سك هذه المسكوكات من قبل إحدى شركات سك الذهب بدبـي، في حين ستقوم دار السك الإسلامي (Islamic mint) بدور المنسق لعمليات سك وترويج المسكوكات.

علماً بأن الاتفاقية المبدئية مع دار السك الإسلامي تتضمن (مرفق نسخة) آلية معينة لسعر الشراء والبيع، وذلك بتحديد سعر الذهب في يوم الشراء عند رغبة البنك في شراء كمية من المسكوكات من دار السك مضافاً إليها تكلفة الصنع، مقابل هذا الشراء سيتوجب على البنك القيام بسداد قيمة شراء المسكوكات كما يلي:

١ ــ سيتم دفع قيمة تصنيع المسكوكات إلى دار السك الإسلامي بالدرهم.

٢ ــ سيتم دفع مقدار وزن المسكوكات المشتراة ذهباً بكمية معادلة من الذهب، وذلـك بتسليمها فعلياً إلى الشركة المصنعة (شركة الإمارات للذهب)، أو فتح حساب بسلعة الذهب لدى البنك وإضافة ذلك المقدار إلى ذلك الحساب.

يرجى بيان الرأي الشرعي في ذلك حتى يتسنى لنا اتخاذ اللازم.

**الجواب:**

يجوز شرعاً للبنك أن يتفق مع دار سك أو صانع على أن تسك له دنانير ودراهم من ذهب أو فضة، على أن يعطيه مثل وزن الدنانير والدراهم ذهباً أو فضة غير مضروبة، بالإضافة إلى أجرة الصنعة بعملة أخرى، كالدراهم، على أن يتم تسليم البدلين في وقت واحد، فإن تأخر تسليم أحد البدلين أو بعضه كانت المعاملة محرمة، ذلك أن للصنعة قيمة بدليل الضمان في حالة الإتلاف، فإن الصنعة تؤخذ في الاعتبار عند تقدير التعويض.



## ٩٥ـ بيع الذهب مرابحة

**السـؤال:**

ورد للهيئة سؤال حول مدى جواز بيع الذهب مرابحة، مع قبض الذهب وتأخير الثمن، وهو نقود ورقية، ودفعه على أقساط أو دفعة واحدة.

**الجواب:**

استعرضت الهيئة البحوث التي كتبت، والمناقشات التي دارت، والندوات والمؤتمرات وحلقات البحث التي عقدت حول هذا الموضوع، ثم انتهت إلى الرأي الآتي:

جاء النهي الصريح عن بيع الذهب بالذهب إلاَّ مثلاً بمثل يداً بيد، واتفق المجتهدون قديماً وحديثاً على أن الذهب هنا يدخل فيه المضروب أي النقود الذهبية وغير المضروب كالحلي والتبر وغير ذلك، فالذهب بكل صوره وجميع أشكاله تحرم فيه الزيادة والنَّساء عند مبادلته بالذهب، وقد خالف بعض المحدثين، فقالوا: بعدم جريان الربا في الذهب باعتباره سلعة كبقية السلع، وهذا قول يخالف الإجماع، فلا عبرة به، لأن الأحاديث جاءت مطلقة في بيع الذهب بالذهب.

وقد نص جمهور الفقهاء على أن علة التحريم في الذهب هي الثمنية، أي باعتباره ثمناً، فيدخل فيه، ويقاس عليه كل ما اعتبر ثمناً من النقود الورقية

أو الائتمانية، فهذه تعد جنساً من النقود إذا بيعت بالذهب جاز التفاضل، ووجب القبض، وحُرِم النَّساء.

وقد خالف جريان الربا في النقود الورقية بعض الباحثين المحدثين، فقالوا: إن العملة الورقية ليست ذهباً، ولا تمثل ذهباً، لعدم لزوم الغطاء الذهبي في هذه النقود، فهي إذن لا تمثل صكوكاً على ذهب، بل تمثل جملة من السلع والخدمات، مستحقة على رصيد الاقتصاد القومي، فأحد العوضين في هذه المعاملة ذهب، والعوض الآخر استحقاق لمقدار معين من السلع والخدمات فيجوز.

والواقع أن هذا التعليل غير مستقيم؛ لأن العلة في جريان الربا في الذهب هي الثمنية، وهذه النقود أثمان؛ لأنها تلقى قبولاً عاماً في التداول، وهي مقياس للقيم، ومستودعاً للثروة، ويحصل بها الإبراء العام، فتحقَّق فيها مناط الحكم وهو الثمنية التي هي علة تحريم الربا.



## ٩٦ـ القبض في عقود المرابحات

**السـؤال:**

ملخصه حول معنى القبض الشرعي في عقود المرابحات الداخلية.

**الجواب:**

ترى الهيئة في الإجابة على هذا السؤال أن تذكر التفصيل التالي:

**أولاً: تعريف القبض وتحديد معناه:**

لم يرد نص من كتاب أو سنة في تعريف القبض وتحديد معناه، بل ترك ذلك للعرف، فما عده الناس قبضاً اعتبر في حكم الشرع قبضاً، ولذلك قال الإمام الشافعي في الأم: «القبض معنى عام، يكون في كل شيء بحسبه»، فهناك قبض للأعيان، وقبض للديون والمنافع، وهناك قبض للعقار، وقبض للمنقول، وهناك قبض صريح، وقبض ضمني، وقبض حقيقي، وقبض حكمي.

ولذلك ترى الهيئة أن هذا المعنى العام يتحقق بتمكن القابض من التصرف في محل القبض، أي الشيء المقبوض، وإن لم ينقله من مكانه؛ لأن العبرة بالقدرة والتمكن من ذلك.

**دور القبض في عقد البيع:**

وللقبض دور هام في العقود بصفة عامة، وفي عقود المرابحات بصفة خاصة، فالشريعة الإسلامية نهت عن بيع الإنسان ما ليس عنده، أي ما ليس في ملكه، ويقصد بذلك الأعيان المعينة بالذات لا بالصفة، كما نهت عن بيع ما

لم يدخل في ضمان البائع، وحكمت بالتحريم لربح ما لم يضمن، أي ما لم يدخل في ضمان البائع قبل البيع، إعمالاً للأصل الشرعي العام وهو «الخراج بالضمان» و «الغُنم بالغُرم».

ولذلك اشترط الفقهاء في محل عقد البيع ما يلي:

١ ـ أن يكون موجوداً عند التعاقد، إن كان عيناً معينة بالذات، أو موصوفاً في الذمة، إن بيع سلماً.

٢ ـ أن يكون وجوده على الصفة التي تم عليها البيع.

٣ ـ أن يكون مملوكاً للبائع، وذلك في بيع الأعيان المعينة بالذات، أما المعيَّن بالصفة فإنه يباع سلماً بشروطه، ولا يشترط ملك البائع له، بل ولا وجوده عند التعاقد.

٤ ـ أن يكون مقدوراً على تسليمه، بحيث يتمكن المشتري من قبضه، والتصرف فيه تصرفاً مادياً بالنقل أو الاستهلاك، أو شرعياً كالبيع والهبة وغير ذلك.

٥ ـ أن يكون قد دخل في ضمان بائعه، بمعنى أنه قد مر وقت بين دخوله في ملكه، وخروجه من ملكه، وهذا الوقت بين دخول الملك والخروج منه، كان فيه البائع ضامناً لهلاكه وتلفه، وحوالة الأسواق بانخفاض قيمته أو تدني سعره، ولم يحدد الشرع هذا الوقت، وهذا يتحقق بالقبض، فالقبض ليس مقصوداً لذاته، بل لترتيب حكم الضمان عليه، فالبائع ضامن للمبيع قبل تسليمه للمشتري، فإذا تسلمه المشتري خرج من ضمان البائع، وانتقل إلى ضمان المشتري.

فإذا تم القبض بأي طريق يعده العرف قبضاً، واتفق العاقدان على انتقال الضمان به، كان قبضاً معتبراً في الشرع، إذ أن نهي الشارع عن بيع الشيء قبل قبضه يساوي نهيه عن ربح ما لم يضمن، أي ما لم يدخل في ضمان البائع بقبضه، طالت مدة ذلك أو قصرت.

**القبض في عقود المرابحات الداخلية:**

ترى الهيئة أنه يشترط لصحة بيع البنك المتعامل مرابحة شرطان عند التعاقد، لا قبله ولا بعده.

أحدهما: أن يكون محل بيع المرابحة مملوكاً للبنك، أي يكون قد دخل في ملكه، وذلك بإتمام عقد شراء البنك، وهو الإيجاب والقبول، ولو لم يقم البنك بدفع الثمن، فدفع الثمن أثر للعقد وليس شرطاً في صحته.

فتوقيع عقد بيع مرابحة مع المتعامل على بضاعة معينة قبل توقيع عقد شراء البنك لهذه البضاعة أو معه، لا يجوز شرعاً، لأنه من باب بيع ما لا يملك البائع.

ثانيهما: القبض: فالبنك لا يبيع للمتعامل مرابحة قبل أن يقبض البضاعة محل بيع المرابحة، أي قبل أن تدخل في ضمانه، ويجوز للبنك أن يقبض بنفسه بواسطة موظفيه أو بوكيل يتولى القبض له، والإقباض للمشتري مرابحة، والمهم ألاّ يتولى الإقباض والقبض شخص واحد.

ويتم الإقباض والقبض إذا حضر المُقبض والقابض في محل وجود البضاعة، وتخلية المقبض بين القابض والبضاعة، بحيث يمكِّنه أن ينقلها من مخازنها إذا شاء، ومتى شاء، ويمكِّنه أن يتصرف فيها تصرفاً مادياً أو شرعياً دون مانع، وينص في محضر التسليم أن القبض قد تم، وأن المشتري ضامن للبضاعة من لحظة استلامه لها، وأنه يتحمل مخاطر هلاكها أو تلفها.

وقد استثنى الفقهاء بيع الطعام، فاشترطوا في تمام القبض نقله من مكانه لورود النص في ذلك.

فإذا كان الطعام، أي الحبوب قد بيعت كيلاً أو وزناً، وجب الكيل أو الوزن قبل بيعها، وإن كانت معبأة في أجولة دوِّن عليها الوزن أو الكيل، جاز بيعها مع التمكين والقدرة على التصرف المادي أو الشرعي فيها.

**ثانياً: الوثائق والطلبات التي يقدمها المتعامل في عقود المرابحات:**

ترى الهيئة توفيراً للجهد والوقت أن يقوم البنك بتوقيع بروتوكول أو اتفاق مع كبار المتعاملين الدائمين الذين يتعاملون مع البنك بطريق المرابحة، يحدد فيها سقف التمويل في مرابحات المتعامل مع البنك، والضمانات التي يقدمها للبنك، وقواعد احتساب نسب الربح التي يضيفها البنك لتكلفة شراء البضاعة أو استيرادها، وطرق الدفع، وحكم التأخير، وينص البروتوكول على شرط التحكيم في المنازعات الناشئة عن تنفيذ هذا البروتوكول وبقية الشروط التي يجري على أساسها التعامل وتتخذ صفة العموم.

وعند طلب المتعامل من البنك شراء بضاعة معينة تنفيذاً لهذا البروتوكول يوقع ورقة واحدة تتضمن طلبه من البنك شراء البضاعة المعنية، ووعده البنك بشرائها منه بعد تملكه وقبضه لها. ويذكر البيانات الخاصة بهذه الصفقة، ويحيل في بقية الشروط على البروتوكول، ثم يوقع عقد بيع بعد تملك البنك وحيازته للبضاعة على النحو المتقدم.



## ٩٧ ـ بيع البترول بنظام المرابحة

**السـؤال:**

هل يجوز أن يشتري البنك البترول ويبيعه مرابحة لمحطة بترول علماً بأن الشركة الموردة تسلم البترول مباشرة للمحطة وتحاسب البنك فقط في نهاية الشهر على قيمة الفواتير؟

**الجواب:**

ما ورد في السؤال من قيام البنك بشراء بترول على شرط أن يقوم البائع بتسليمه للمشتري (محطة بترول) من البنك مرابحة لا يجوز شرعاً لأن في مخالفة لنهي النبـي ﷺ عن ربح ما لم يضمن، والمقصود بما لم يضمن هو ما لم يدخل في ضمان المشتري (البنك) ودخوله في ضمان المشتري يكون بقبضه له، إذ أنه قبل القبض يكون من ضمان البائع ـ الشركة الموردة للبترول مؤسسة الإمارات ـ فلا يحل الربح؛ لأن البنك لم يكن ضامناً في أي مرحلة إذ أن البترول كان في ضمان البائع للبنك حتى دخل في ضمان المشتري من البنك.

وترى الهيئة أنه يمكن تحقيق نفس الغرض مع تلبية نفس الحاجة المقصودة بطريق شرعي على النحو التالي:

أن يقوم البنك بإبرام عقد شراء وتوريد بترول مع الشركة البائعة للبترول في حدود مبالغ محددة شهرياً، على أن تسلم الشركة البترول لوكيل البنك (محطة

البترول)، ويقوم البنك بعقد اتفاق مع المحطة بمقتضاه تتولى المحطة بيع البترول بالسعر المتفق عليه على أن يكون (للمحطة) ما زاد على ذلك، ويتضمن الاتفاق كذلك شروط الدفع وتحديد الضمانات، ولا مانع من أن تكون نسبة الربح وشروط الدفع والضمانات هي نفس الشروط والضمانات التي قبلها المتعامل من قبل باعتباره مشترياً بالمرابحة.

والبنك يعد ضامناً لهذا البترول حتى وصوله إلى الوكيل الأمين، ثم يضمنه حتى يباع ما لم يتعد الوكيل، أو يقصر في الحفظ، ولا يشترط أن ينص في الاتفاق بين البنك والوكيل على كلمة«وكالة» أو «وكيل»، بل العبرة بمضمون الاتفاق، وهو أن المحطة تبيع البترول لحساب البنك بالثمن المتفق عليه، وأن للمحطة ما زاد على ذلك، وهذا الثمن المحدد من قبل البنك، يشمل ثمن البترول وأرباح البنك، وما زاد على ذلك فهو للوكيل «محطة بيع البترول».

ويجوز شرعاً أيضاً عقد مضاربة مع المحطة، بمقتضاه تقدم المحطة دراسة جدوى تبين تكلفة البترول، وثمن بيعه، والمصروفات الأخرى، ونسبة الربح، ويحدد رأس مال المضاربة بالسقف المتفق عليه بالحساب المفتوح للمضاربة، ويعد المضارب مسؤولاً عن صحة البيانات والأرقام الواردة في دراسة الجدوى.

وهذه الصيغة مناسبة للبضائع محددة الثمن شراء وبيعاً، ولا مانع من أن يكون الربح في حدود ما يحصل عليه البنك في المرابحة.

على أن تعرض هذه العقود قبل إبرامها على هيئة الفتوى لإقرارها.



## ٩٨ ـ شراء المتعامل بضاعة بالمزاد ويرغب في أن يشتريها من البنك مرابحة

**السـؤال:**

اشترى أحد المتعاملين بضاعة بالمزاد العلني، وبعد رُسُوِّ المزاد عليه، طلب من البنك أن يدفع قيمة المزاد، ثم يشتريها من البنك بنظام المرابحة.

فهل هذا جائز؟

**الجواب:**

حيث إن المتعامل اشترى البضاعة بالمزاد، فإن رسو المزاد عليه يعني أن هناك عقداً تم بينه وبين البائع بإيجاب وقبول معتبرين، وعلى ذلك فلا محل لشراء البنك البضاعة ثم بيعها له بنظام المرابحة، لأن دفع البنك لقيمة البضاعة لا يعني تملكه لها، بل إن المعاملة في هذه الحالة لا تعدوا كونها تمويلاً بفائدة ربوية محرمة.

وإذا أراد البنك الدخول في هذا النوع من المعاملات، فلا بد أن يكون المزاد باسمه ولحسابه، ومن ثم يقبض البضاعة ويتملكها، ويحق له بعد ذلك أن يبيعها للغير.

وترى الهيئة في أمثال هذه الحالات التي يشتري فيها المتعامل البضاعة بالمزاد باسمه ولحسابه، أنه يمكن للبنك إذا رغب في تمويلها، أن يمولها بنظام المشاركة أو المضاربة أو الوكالة أو غيرها من الصيغ الاستثمارية الشرعية.



## ٩٩ـ البيع بالمزاد العلني

**السـؤال:**

يقوم البنك بتمويل عملائه للشراء بالمزاد العلني بنظام المرابحة، وحيث إنه لا يحق للبنك أن يشتري بالمزاد باسمه، فإن المتعامل يشتري باسمه الشخصي.

فالرجاء وضع الضوابط الشرعية لتمويل البنك لعملائه بنظام المزاد العلني.

**الجواب:**

اطلعت الهيئة على الاستفسار وترى ما يلي:

حيث إن البنك غير مسموح له بدخول المزايدة، ولا بد له أن يتملك ويقبض قبل أن يبيع، فإن التملك الشرعي لا النظامي يكفي، وعلى هذا يمكن توكيل البنك من يتولى الشراء بالمزايدة، ويجوز أن يشتري المتعامل باسمه لحساب البنك باعتباره وكيلاً دون إفصاح عن صفته، لأن ذلك ليس بشرط، ولكن ذلك يجب أن يكون باتفاق مسبق مع البنك بأنه يشتري للبنك ولحسابه وعلى مسؤوليته بصفته وكيلاً دون إفصاح كما ذكرنا، وذلك بعد القيام بكل الإجراءات المعتادة من تقديم طلب الشراء والوعد.

أي أنَّ طلب الشراء والوعد من المتعامل لا بد وأن يكون سابقاً لتوكيل البنك له بالشراء بالمزاد، ولا بد أن يكون تاريخ الطلب والوعد سابقاً لتاريخ إجراء المزايدة، حتى لا ينتقل الملك من البائع بالمزاد إلى الوكيل (المتعامل مع البنك) ولا يمر بذمته بل ينتقل مباشرة إلى الأصيل (وهو البنك)، ثم يقوم المتعامل في

حالة رسوٌ المزاد عليه بالقبض نيابة عن البنك أيضاً، وبعد القبض لحساب البنك يطلب البنك من المتعامل توقيع عقد البيع، فإن نكث المتعامل عن وعده ورفض توقيع عقد البيع التزم بالتعويض حسبما شرطه على نفسه في الوعد بالشراء وفقاً للقواعد المقررة في هذا الشأن.

**وفيما يلي الخطوات الواجب اتباعها في حالة الشراء بنظام المزاد العلني:**

١ ــ يتقدم المتعامل بطلب الشراء، ويوقع وعداً مع البنك بالشراء منه في حالة تملك البنك للبضاعة وقبضه لها.

٢ ــ بعد توقيع المتعامل للوعد بالشراء يوكله البنك في الشراء بالمزاد باسمه لحساب البنك، وليس شرطاً أن يذكر الوكيل أنه نائب عن البنك في الشراء.

٣ ــ إذا تم رسو المزاد على المتعامل، فإنه يقبض البضاعة نيابة عن البنك، وتكون البضاعة في هذه الحالة في ملك البنك، وعلى مسؤوليته، ويتحمل البنك مخاطرها كاملة.

٤ ــ بعد ذلك يقوم المتعامل بتوقيع عقد بيع مع البنك بتاريخ لاحق لرسو المزاد عليه، حتى يتحقق بذلك دخول البضاعة في ملك البنك، وتحمله لتبعات التملك من لحظة قبض الوكيل للبضاعة، حتى توقيعه عقد البيع مع البنك، وانتقال الملكية إليه بالتعاقد.

٥ ــ إذا رفض المتعامل توقيع عقد البيع، تحمل جميع التبعات المترتبة على ذلك، والمنصوص عليها في الوعد بالشراء.

٦ ــ يتحمل المتعامل بناء على عقد الوكالة المبرم بينه وبين البنك، أي إخلال منه في القبض والاستلام، وإجراء العد والفحص اللازم، حسب العرف لكل نوع من أنواع البضائع.

❑ ❑ ❑

## ١٠٠ ـ شرط البراءة من العيوب

**السؤال:**

قد يحتاج البنك في عمليات المرابحة إلى اشتراط البراءة من العيوب، فهل هذ جائز؟

**الجواب:**

لا مانع شرعاً من اشتراط البراءة من كل العيوب في حالات خاصة تقتضي ذلك، ما دام ذلك لا يتضمن تحايلاً على المشتري، وإنما يريد أن يتخلص من النتائج المترتبة على العيب، وهذا ما أجازه بعض الفقهاء اعتماداً على قول الرسول ﷺ: «المؤمنون عند شروطهم».



## ١٠١ ـ توريد المواد ودفع أجور العمال
## باستخدام عقود المرابحة

**السـؤال :**

يتقدم إلينا بعض المتعاملين لتمويل شراء مواد بناء عن طريق بيوع المرابحة ، ويكون المورِّد شركة مقاولات ، وتتم العملية كما يلي :

١ ــ يتقدم المتعامل بعرض أسعار يشتمل على قيمة المواد ، وأجور العمال ، ويذكر في العرض طريقة السداد على دفعات ، بأن تكون الدفعة الأولى عند بداية العمل ، والدفعة الثانية عند إنجاز جزء منه ، والدفعة الثالثة عند نهاية التشطيب .

٢ ــ يقوم البنك بالدفع للمورد حسب الدفعات .

٣ ــ يقوم مندوب البنك بالمعاينة والتوقيع على الفاتورة النهائية بالمعاينة .

٤ ــ يحرر البنك عقد مرابحة مع المتعامل .

فهل يناسب عقد المرابحة هذه المعاملة ، وهل معاينة مندوب البنك تعد قبضاً . علماً بأنه قد يتعذر تنفيذها عن طريق الاستصناع ، وذلك لعدم رغبة المتعامل نظراً لما يقتضيه ذلك من طول الإجراءات وزيادة النفقات ، ولاشتراط وجود استشاري ومقاول ودراسة جدوى وغير ذلك ، وقد يكون الرفض من قبل البنك أحياناً حيث إن الاستصناع ينفذ في المقاولات الكبيرة فقط .

**الجواب:**

محل عقد الاستصناع هو بيع بضاعة موصوفة في الذمة مع شرط عمل الصانع فيها، فالمحل إذن بضاعة وعمل الصانع بنفسه أو بغيره، أما محل بيع المرابحة فهو البضاعة وحدها، وليس العمل داخلاً فيها، والصورة الواردة في السؤال يتعاقد المتعامل فيها مع البنك على سلع هي المواد اللازمة للبناء والعمل (أي أجور العمال)، وبالتالي فإن هذه المعاملة لا تصح شرعاً أن تكون عقد بيع بالمرابحة، وإنما تصح أن تكون عقد استصناع.

والهيئة تلاحظ أن مثل هذه العقود الصغيرة تستحق العناية والرعاية من البنك، مثلها مثل عقود الاستصناع الكبيرة؛ لأن للبنوك الإسلامية هدفاً اجتماعياً هو مساعدة ومعاونة متوسطي الدخل.

وتوصي الهيئة بوضع نظام لعقود الاستصناع الصغيرة، يتناسب مع حجمها، ويراعى فيه تيسير الإجراءات واختصارها، وسرعة البت في المعاملة، وذلك تيسيراً على متوسطي الدخل، وحماية لهم من اللجوء إلى الاقتراض بالربا المحرم.



## ١٠٢ـ تمويل موقع لبيع الكتب العربية على شبكة الأنترنت

**السـؤال:**

متعامل يريد عمل لوحة إعلانات، ليؤجر فيها مساحات للمكتبات ودور النشر وغيرها، مقابل اشتراكات سنوية، وبالتالي فهو يريد أن يؤدي خدمة يحصل في مقابلها على أجرٍ، كما أن لديه نشاط آخر لشراء الكتب وبيعها للأفراد وللمكتبات العامة، ويبدو من دراسة الجدوى التي قدمها أنه يريد تمويل لوحة الإعلانات فقط.

**الجواب:**

رأت الهيئة بناء على ما توفر لديها من معلومات، ومن خلال اطلاعها على الأوراق المرفقة أنه يمكن تمويل المشروع بإحدى الطريقتين الآتيتين:

**الأولى:** المضاربة.

**الثانية:** المشاركة.

**أولاً:** وأما عن طريقة التمويل بالأسلوب الأول وهو المضاربة، فإنه جائز إذا ما قدم المتعامل دراسة جدوى دقيقة يثبت فيها نسبة الربح التقريبية ويتعهد بمسؤوليته عن صحة البيانات، والمعلومات المقدمة منه فيما يتعلق بتكلفة المشروع، ودراسته الدراسة الصحيحة للسوق، ومدى إمكانية توزيع المنتج، وضمانه لنتائج دراسة الجدوى في الظروف المعتادة.

أما إذا جاءت نتائج المشروع مغايرة لدراسة الجدوى، فعلى المتعامل إثبات السبب، وأنه خارج عن الإمكانات المعتادة وأنه لا يد له فيه، ولا قدرة له على توقعه، وأن هناك أحداثاً جسيمة طرأت بعد تقديمه لدراسة الجدوى، كفرض رسوم أو ضرائب جديدة على استخدام شبكة الأنترنت، أو صدور قرار بحظر التعامل على الأنترنت وغيرها مما لا يد للأفراد فيه.

ثانياً: وفقاً لمذهب الإمام مالك، فإنه يجوز الرهن، أن أخذ الضمانات بجميع أنواعها، لاحتمال وقوع الدين غير المحدد المقدار في المستقبل، وفيه يكون الرهن أو الضمانات المقدمة ضامنة لما عساه أن يثبت مستقبلاً في ذمة المضارب من حقوق لرب المال (البنك)، إذا ما خان الأمانة، أو قصَّر أو تعدَّى أو خالف شرطاً من شروط المضاربة، أو جاءت نتائج المضاربة على خلاف دراسة الجدوى المقدمة، بغير إثبات منه أن نتائج أعمال المضاربة قد جاءت مخالفة لدراسة الجدوى، دون وجود سبب أجنبـي طارىء لا يد له فيه، ولا قدرة له على دفعه.

ثالثاً: في المضاربات ودفع رأس المال إلى المضارب، لا بد من التحري والتبين وعمل الاستعلام الكافي عن المضارب من حيث أمانته، وسابقة تعامله مع البنك وملاءته، لأن المال في يده، ويفضل في هذه الحالة كما في غيرها ــ متى أمكن ذلك ــ ألا تدفع الأموال إلاَّ بعد أن يحصل على مطالبات أو فواتير مقابل الخدمات التي ينفق فيها مال المضاربة.

ولاحظت الهيئة على دراسة الجدوى المقدمة أنها قول مرسل لا يسندها دليل ولا بيان، وأنها بحاجة إلى دراسة قائمة على الأسس الفنية المتعارف عليها في هذا الشأن.

❑ ❑ ❑

## ١٠٣ـ تحديد الثمن
## في وعد الشراء لبيوع المزاد

**السـؤال:**

في حالة الشراء عن طريق المزاد العلني بنظام المرابحة، يكون ثمن البضاعة غير معلوم عند توقيع الوعد بالشراء.

فما الحكم الشرعي في عدم تحديد الثمن في الوعد بالشراء؟

**الجواب:**

إن عدم معرفة ثمن الشراء قبل رسو المزاد عند توقيع الوعد بالشراء لا يضر شرعاً، لأن الوعد ليس عقداً حتى يشترط فيه معرفة الثمن، وإنما يكفي أن يلتزم المتعامل المشتري مرابحة بالشراء بالثمن الذي يرسو به المزاد.

❑ ❑ ❑

## ١٠٤ـ شراء أثاث مستعمل يراعى في تقدير قيمته انخفاض إيجار المبنى عن إيجار المثل، وعدم نقل الأثاث

**السؤال:**

يتقدم بعض المتعاملين إلى البنك بطلب شراء أثاث مستعمل، ويراعي المتعامل في تقدير قيمة الأثاث رغبته في تأجير المبنى المنخفض قيمته عادة عن إيجار المثل، مما يجعل قيمة الأثاث المشترى أكبر من قيمته الحقيقية.

فما هو الحكم الشرعي لهذه المعاملة؟

**الجواب:**

شراء البنك الأثاث المستعمل الوارد في السؤال، وبيعه للمتعامل مرابحة يجوز بثمن المثل، والزيادة عن ثمن المثل التي يطلبها البائع (بائع الأثاث) مقابل إخلائه للعين التي استأجرها، ووضع فيها هذا الأثاث، وهو ما يسمى بالخلو، لا يجوز للبنك دفعها للمتعامل ولا لبائع الأثاث حالَّة، وأخذ أزيد منها بعد أجل، لأن ذلك ربا، ولو أن البنك اشترى هذا الأثاث المستعمل بأزيد من قيمته في السوق، ثم امتنع المتعامل عن تنفيذ وعده بالشراء، فكيف يصنع البنك بهذا الأثاث، وهو لا يستطيع بيعه لغير الواعد بالشراء إلاَّ بثمن المثل، ولو طالبه بالتعويض لكان المعتبر هو ثمن المثل دون ما زاد عليه.

وقبض الأثاث المستعمل يكون بمعاينته، والتخلية من البائع لمندوب البنك، دون حاجة إلى نقله، ومن هنا كان لمندوب البنك أن يسلمه للمشتري مرابحة بعد قبضه له دون نقل.

## ١٠٥ـ الحرج الشرعي في تسليم الأثاث بالمنازل

**السؤال:**

يتقدم بعض المتعاملين مع البنك بطلب شراء وتركيب أثاث في المنازل، ويقوم مندوب البنك بالشراء من البائع والمعاينة والتقييم والاستلام، ثم يسلم المشتري من البنك مرابحة بعد تركيب الأثاث في منزله، مما يعرض مندوب البنك أحياناً لنوع من الحرج من دخول البيوت، والتعامل أحياناً مع النساء في حالة عدم وجود رب البيت.

فما هو التوجيه الشرعي لمندوبي البنك في حالة قيامهم بأمثال هذه المعاملات، أم من الأولى أن يترك البنك التعامل في هذه المعاملات درءاً للشبهات؟

**الجواب:**

ما ذكر في السؤال من الحرج الذي يقع فيه مندوب البنك من احتمال معاينة الأثاث في البيوت في وجود النساء دون الرجال، يمكن دفعه بترتيب مواعيد يكون فيها رب الدار حاضراً، ولا يصلح هذا الحرج مبرراً لمنع هذه المعاملة شرعاً، لأنه يمكن دفعه. وعلى كل حال فلا يحل لمندوب البنك أن يدخل بيتاً ليس فيه رجل إذا كان ذلك يؤدي إلى خلوة، أو الاطلاع على العورات.

والهيئة ترى أن مثل هذه المعاملات إذ كانت قليلة القيمة، فإن الأفضل ألاَّ يدخل فيها البنك مشترياً وبائعاً بالمرابحة.

## ١٠٦ ـ شراء البنك بضائع من أكثر من مصدر لبيعها مرابحة

**السؤال:**

يتقدم بعض المتعاملين بطلب شراء بضائع مرابحة من أكثر من مصدر بعقد مرابحة واحد، ويتحمل البنك تكاليف زائدة لقيامه بالاتصال بأكثر من مصدر والاتفاق معهم، وذهاب مندوب البنك لكل بائع على حدة والشراء منه والاستلام، ثم تسليم المبيع للمشتري، وتستغرق عملية الشراء ثم البيع وقتاً وجهداً إضافياً أكثر مما لو اشترى البنك من مصدر واحد، ويحتسب البنك أرباحاً متساوية لحالتي الشراء من مصدر واحد أو من مصادر متعددة.

فهل يجوز للبنك أن يقدر هذه التكلفة الزائدة في حالة الشراء من أكثر من مصدر ويضيف ثمنها للمبيع؟

**الجواب:**

إن بيع المرابحة هو البيع بما قام به المبيع على البائع (البنك) من ثمن ومصروفات لازمة لتملك المبيع وقبضه، مع إضافة ربح محدد أو نسبة معلومة، وعلى هذا فللبنك أن يحتسب المصروفات الفعلية التي تكبدها في تملك البضاعة وقبضها، من أكثر من بائع، ولو زادت عن تكلفة شرائها وقبضها من بائع واحد.

أما عن الربح فإنه يجوز شرعاً للبنك أن يحتسب نسبة أرباح مختلفة لهذا الغرض، أي الشراء من أكثر من مصدر، أو لغير ذلك من الأسباب كملاءة المتعامل وضماناته ونوع البضاعة... إلخ.

## ١٠٧ ـ شراء
## تذاكر طيران بالمرابحة

**السـؤال:**

هل يجوز شراء تذاكر من شركات الطيران وبيعها مرابحة للمتعاملين مع البنك؟

**الجواب:**

شراء تذاكر السفر بالطائرات يدخل تحت عقد الإجارة، فالذي يشتري تذكرة سفر يستأجر مكاناً بالطائرة، أو يتملك منفعة، فهو عقد إجارة في الذمة لنقل الأشخاص بطريق الجو، لأن وسيلة النقل غير معنية بالذات، وللشركة أن تنقل المسافر بأي طائرة، فشركة الطيران هي المؤجر الملتزم بتقديم خدمة أو منفعة معينة، هي نقل الأشخاص بطريق الجو بالطائرات في مقابل أجرة معينة، هي ثمن التذكرة.

وإذا قيل بأن الراكب اشترى تذكرة، فإن هذا يعني أنه استأجر مكاناً أو تملك منفعة أو انتفاعاً، هو نقله إلى المكان المتفق عليه، ولا يعتبر أنه اشترى عيناً، فعقد البيع يرد على الأعيان، وعقد الإجارة يرد على المنافع، فالإجارة لتمليك المنافع بعوض، في حين أن البيع لتمليك الأعيان بعوض.

وإذا رغب البنك الاستثمار في هذا المجال فيمكنه ذلك بإحدى الصيغ التالية:

١ ـ المشاركة بإبرام عقود إجارة لنقل الأشخاص مع شركات الطيران، ثم إعادة تمليك هذه المنافع للغير.

٢ ـ المضاربة مع شخص يقوم بهذا النشاط.

٣ ـ الوكالة ـ يمكن للبنك ـ أن يفتح وكالة وحده، أو بالمشاركة مع غيره، يتولى بمقتضاه بيع تذاكر السفر بطريق الوكالة عن شركات الطيران ولحسابه، وذلك مقابل عمولة متفق عليها، فهذه وكالة بعمولة يأخذها الوكيل من الموكل.

**والشرط الوحيد في كل ما تقدم ألا تكون المعاملة حيلة على الإقراض بفائدة، بأن يقوم المتعامل بشراء تذاكر السفر ويطلب من البنك أن يدفع عنه قيمة هذه التذاكر حالّة ويتقاضاها منه بزيادة بعد أجل معين،** ولتجنب ذلك يجب أن يكون هناك اتفاق مع شركات الطيران على أن البنك يستأجر أماكن بأجرة معلومة مشاركة أو مضاربة، أي بتملك المنفعة بثمن معين، يدفعه عند التعاقد، ثم يملّكها للغير بقيمة أعلى.



## ١٠٨ ـ بيع بضاعة للمتعاملين مع كتابة وزن غير حقيقي على غلافها أو عدم كتابة الوزن أصلاً

**السؤال:**

تقدم أحد المتعاملين مع البنك باستفسار يطلب فيه معرفة حكم الشرع في كتابة وزن غير حقيقي على غلاف البضاعة التي يقوم ببيعها أو عدم كتابة الوزن عليها أصلاً.

**الجواب:**

لا يجوز لك شرعاً أن تبيع بضاعة، وتذكر للمشتري مواصفات مخالفة للحقيقة، لأنه غش، وقد قال النبي عليه الصلاة والسلام: «من غشَّنا فليس منا»، سواء أكان ذلك في مقدار البضاعة، أم وزنها أم في مواصفاتها أم تركيبها.

والكتابة كالقول سواء بسواء في هذا، ولذلك يجب عليك أن تبين للمشتري منك هذه الحقيقة، أو تطلب من المورِّد أن يكتب الحقيقة بالنسبة للبضاعة المصدرة إليك إن كان ذلك ممكناً، ويجوز شرعاً أن تبيع البضاعة في غلافها دون كتابة الوزن، ولكن إذا سئلت ذكرت الوزن الحقيقي.



## ١٠٩ ـ معالجة
## متأخرات مرابحة «بضاعة»

**السـؤال:**

عَقَدَ البنكُ عَقْدَ مرابحة لشراء «بضاعة» مع أحد متعامليه، ولكنه تأخر في السداد، ولدى البنك ضمانٌ، عبارةً عن سياراتٍ قيمتها أكثر من قيمة المرابحة، فما هو الحل الشرعي للمحافظة على حقوق البنك، حيث إن إعادة جدولة الدَّين بتأخيره مع الزيادة فيه غير جائزة شرعاً.

**الجواب:**

الحل هو أن يشتري البنك بقيمة دَينه سيارات ويوكله في بيعها لحساب البنك وعلى مسؤوليته، ويراعى في ثمن الشراء حالة السوق وحجم المخاطر ومدى سرعة البيع.

❑ ❑ ❑

## ١١٠ ـ توقيع عقد البيع مرابحة في حالة التسليم على دفعات

**السؤال:**

جرى العمل بالبنك حسب توجيهات هيئة الفتوى على توقيع عقد البيع مرابحة بين البنك والمتعامل بعد تملك البنك للبضاعة بإصدار البائع فاتورة البيع النهائية واستلام مندوب البنك للبضاعة أو السيارة ودخولها في ضمان البنك بالنقل، ثم تسليمها للمشتري، ويحدث أحياناً أن تكون البضاعة المشتراة موضوع المعاملة من أكثر من مصدر، ويتم تسليم البضائع للمشتري من البنك على دفعات، وقد يمتد وقت التسليم إلى أيام، فمتى يتم توقيع عقد البيع؟

هل مع تسليم المشتري أول دفعة من البضاعة المباعة، أم في آخر دفعة تسلم له.

**الجواب:**

توقيع عقد البيع مرابحة بين البنك والمتعامل الواعد بشراء البضاعة مرابحة يتم بعد تملك البنك وقبضه لكامل البضاعة وإن استغرق تسلم البنك وقبضه للبضاعة وقتاً، كأن يكون على دفعات كالوارد في السؤال، وذلك إذا كان البيع يشمل الكمية، فيكون التوقيع على عقد البيع بعد تسلم البنك آخر دفعة.

ويمكن أن يكون البيع للمتعامل الواعد بالشراء على دفعات بحيث يوقع عقد بيع بكل دفعة على حدة، إذا أراد المتعامل أن يتسلم الدفعات، ولا ينتظر لتسلم آخر دفعة من البنك، وهذا يعني أنه وعد بشراء الكل، ثم يشتري على دفعات ويقبض، ويجوز أن يكون ذلك في ورقة واحدة ينص في آخره على شراء كل كمية وثمنها.

❑ ❑ ❑

## ١١١ ـ بقاء البضاعة في حوزة المورد لحين شحنها

**السـؤال:**

يقوم بعض المتعاملين بشراء كميات من البضاعة عن طريق المرابحة، كل كمية على حدة وعلى فترات، ولكنهم يتفقون على شحنها معاً، فهل يجوز أن تبقى البضاعة في حوزة البائع لحين موعد الشحن حيث لا يوجد لديهم مخازن لذلك.

**الجواب:**

لا مانع شرعاً من بقاء البضاعة المشتراة في مخازن البائع مدة معينة باتفاق البائع والمشتري، فإن تضمن الاتفاق أن المشتري يتسلم البضاعة في خلال هذه المدة، فالبضاعة من ضمان البائع حتى يتسلّمها المشتري، ولا يجوز للمشتري بيعها في هذه المدة قبل قبضها، وإن تضمن الاتفاق أن المشتري قد قبض البضاعة بالتخلية والتمكين، ولكنه تركها أمانة عند البائع مدة معينة، فالبضاعة من ضمان المشتري، وليست من ضمان البائع، وللمشتري أن يبيعها، لأنه يبيع ما تملّكه وقبضه القبض الناقل للضمان.

والعبرة بتملك البنك للبضاعة وقبضها القبض الناقل للضمان، وذلك بالتخلية والتمكين من نقلها، ثم تسليمها إلى المشتري مرابحة بعد توقيع عقد البيع مرابحة، بنفس الطريقة، أي التخلية وتمكينه من نقلها، فإذا اتفق المشتري مرابحة بعد ذلك مع البائع للبنك أن يبقيها أمانة في مخازنه فإن ذلك يجوز شرعاً.

❑ ❑ ❑

## ١١٢ـ تأخُّر المُوَرِّد عن توريد البضاعة للبنك

**السؤال:**

في حالة تقاعس أحد الموردين عن التسليم بحجة أنه محتاج فترة لتجهيز البضاعة، فهل يطلب من المتعامل إحضار عرض أسعار آخر من محل آخر، وقد تكون قيمة الفاتورة الجديدة أكثر من قيمة الفاتورة السابقة، وبالتالي أكثر من المبلغ الموافق عليه.

فهل يقوم المتعامل بدفع الزيادة وتستكمل المعاملة، (وذلك في حالة ما إذا كانت البضاعة قابلة للتجزئة)، وفي حالة عدم قابلية البضاعة للتجزئة ما هو التصرف الشرعي في مثل هذه الحالات؟

**الجواب:**

في بيع المرابحة للواعد بالشراء، يقوم البنك بشراء البضاعة الموعود بشرائها من المورد، حسب أسعار السوق، وقدرة المورد على تسليم البضاعة محل عقد البيع في الموعد المتفق عليه، والغالب أن يقدم الواعد بالشراء بيانات عن مكان وجود البضاعة والمورد، بل ويحضر أحياناً عرض الأسعار أو الفاتورة المبدئية، فإذا اشترى البنك البضاعة الموعود بشرائها، ثم عجز المورد عن التسليم، قام البنك بفسخ العقد مع هذا المورد، أو انتظر بعض الوقت إذا لم يكن الواعد قد حدد وقتاً للحصول على هذه البضاعة.

وعلى كل حال، فإذا فسخ البنك عقده مع المورد، كان للبنك أن يشتري من غيره، وجاز بالطبع للمتعامل أن يحضر الفاتورة المبدئية حتى يقوم البنك بشراء البضاعة بقصد إعادة بيعها، والمتعامل في جميع الأحوال يشتري البضاعة بما قامت به على البنك، أي الثمن الجديد زائداً المصروفات، وبالتالي فليس الموضوع تحمل فروق، بل هو شراء بما قامت به البضاعة على البنك من ثمن ومصروفات بالإضافة إلى الربح.

ونفس الجواب في حالة ما إذا كان عدم تسليم المورد لبعض البضاعة القابلة للتجزئة. وإذا كانت قيمة الفاتورة الجديدة أكبر من قيمة الفاتورة السابقة، فيجب أن تلغى هذه المرابحة، ويبدأ البنك في عمل إجراءات مرابحة جديدة بقيمة الفاتورة الجديدة.



## ١١٣ ـ قيام المورد بدفع مقدم الثمن بدلاً من المشتري

**السـؤال:**

قد يضطر البائع إلى دفع العربون (مقدم) أو جزء منه للبنك لعدم استطاعة المتعامل دفعه، وحتى تستكمل العملية، فما الحكم الشرعي في ذلك.

**الجواب:**

في عقد بيع المرابحة إذا تملك البنك البضاعة وحازها، أو قبضها القبض الناقل للضمان، ثم باعها مرابحة للواعد بالشراء، ولم يتمكن المشتري من دفع مقدم الثمن، فدفعه غيره نيابة عنه جاز، سواء كان ذلك الغير هو البائع للبنك أو غيره، وكذلك الحال في بيع المرابحة لبضاعة مستوردة من الخارج.

**ولو أن البائع خصم بعض الثمن عند شراء البنك منه، ليدفع مقدم ثمن أو عربون للمشتري مرابحة لجاز أيضاً،** إذ العبرة أن يقوم البنك بالشراء والتملك والقبض قبل أن يبيع البضاعة مرابحة، وأن تكون هناك علاقتان:

**إحداهما:** بين البنك والمورد أو البائع.

**والأخرى:** بين البنك والمتعامل المشتري مرابحة.

وألَّا تكون هناك علاقة مباشرة بين المورد أو البائع والمتعامل مباشرة، بمعنى أن يكون هناك اتفاق وتعاقد حقيقي بينهما على الشراء وتحديد الثمن

وشروط العقد، ثم تعد الأوراق بعد ذلك على أساس شراء البنك ثم بيعه مرابحة، إذ العبرة بالواقع ونفس الأمر لا بالأوراق، ويعرف هذا من القرائن.

وتفضل الهيئة أن يقبض المتعامل مقدم الثمن من البائع للبنك أو غيره، ثم يسلمه للبنك، منعاً لاحتمال الصورية وإخفاء العلاقة المباشرة بين البائع للبنك والمتعامل، ويكون البنك مجرد ممول للصفقة بفائدة.



## ١١٤ـ شراء مصاعد مرابحة بعد تركيبها من قبل المورد واستلام المتعامل لها

**السؤال:**

اتفق أحد المتعاملين اتفق مع شركة مصاعد لتوريد وتركيب مصعدين لبنايته، وقد تم التركيب بالفعل، إلاَّ أن المتعامل أكد بأنه لم يسدد للشركة حتى الآن أي جزء من قيمة المصعدين.

وقد تقدم المتعامل بطلب تنفيذ مرابحة بهذا الشأن ضمن التسهيلات الممنوحة له، ونظراً لوجود مانع شرعي يحول دون الموافقة على طلبه، فقد اقترح المتعامل إلغاء التعاقد القائم بينه وبين شركة المصاعد، على أن يقوم البنك بشراء المصعدين ـ المركبين بالفعل في بناية المتعامل ـ من الشركة الموردة، ومن ثم يقوم ببيعها على المتعامل بنظام المرابحة.

**الجواب:**

حيث إن المصاعد قد اشتريت وقبضت من قبل المتعامل، فإنه لا يجوز للبنك أن يشتريها من شركة المصاعد، ثم يبيعها مرابحة له؛ لأنه قد ملكها وقبضها فعلاً.

❑ ❑ ❑

## ١١٥ـ وجبات الطعام بالمرابحة

**السـؤال:**

أحضر متعامل عرض أسعار لإعداد وجبة عشاء لعدد من الأشخاص ويريد شراء الوجبات مرابحة.

نرجو إفادتنا عن مدى جواز ذلك؟

**الجواب:**

الأصل أن بيع المرابحة للواعد بالشراء يجوز في جميع الأموال، والوجبات الغذائية تدخل في الأموال التي يجوز بيعها بالمرابحة، وبالتالي يجوز للبنك أن يتملك هذه الوجبات ويقبضها قبضاً مادياً، ثم يبيعها ويسلمها للمشتري مرابحة.

غير أن الهيئة ترى أن هذه الصفقات في الطعام لا تناسب بنك دبي الإسلامي، لأن البنك قد يشتري الوجبات ويقبضها، ثم يقع نزاع، ويرفض الواعد شراء الطعام والوجبات، فماذا يفعل البنك بها، هل يبيعها في السوق؟

والتعويض هنا هو فرق السعر، غير أن البيع نفسه مشكلة، أما الأموال الأخرى، فيمكن للبنك في حالة رفض المتعامل بيعها بسهولة ومطالبة المتعامل بفرق السعر بين ما باع، وما اشترى به الواعد.



## ١١٦ ـ مرابحة إنتاج حاسوب (كومبيوتر)

**السـؤال:**

تقدمت شركة كمبيوتر (حاسوب) برسالة إلى البنك تطلب فيها إنتاج عدة برامج إسلامية وثقافية وتعليمية هادفة.

والشركة تقوم بإنتاج هذه البرامج عن طريق شركة إنتاج متخصصة خارج الدولة، وتكلفة الإنتاج عبارة عن ثمن الأقراص، وتكلفة النسخ.

فهل يجوز إجراء هذه المعاملة بنظام المرابحة؟

**الجواب:**

حيث إن المتعامل يرغب في إنتاج برامج (حاسوب) كمبيوتر لغرض مشروع بيّنه في طلبه، وحيث إن تكلفة الإنتاج تتمثل في ثمن الأقراص وتكلفة النسخ، وحيث إنه يريد أن تتم عملية الإنتاج عن طريقة المرابحة، فإن الطريقة الشرعية هي أن يشتري البنك الأقراص، ويبيعها مرابحة لهذا المتعامل الواعد بالشراء بعد تملكها وقبضها، وعلى المتعامل أن يدفع هو تكلفة النسخ، لأنها ليست سلعة ولا بضاعة تشترى وتباع مرابحة.

وهناك طريقة ثانية: وهي أن يقوم البنك بعملية الإنتاج استصناعاً، حيث إن العملية تتضمن مواداً من عند الصانع، وهو البنك، وعملاً هو النسخ، فيبرم البنك عقد استصناع مع المتعامل بثمن محدد يدفعه على أقساط محددة، ثم يقوم البنك بالاتفاق مع شركة أو فرد يقوم بالإنتاج بثمن محدد يدفعه البنك لهذه الشركة،

ويجب على البنك أن يتعرف أولاً على تكلفة الإنتاج من الشركات المتخصصة في ذلك حتى يمكنه تحديد ثمن الاستصناع مع المتعامل، ويعرف هامش الربح الذي يحصل عليه.

ويجب أن يكون استصناعاً حقيقياً لا صورياً، كأن يكون المستصنع هو الصانع نفسه.

وهناك طريقة ثالثة لإتمام هذه العملية: وهي المشاركة، وذلك بأن يدخل البنك في مشاركة مع المتعامل لهذا الغرض، أي لإنتاج هذه البرامج، ويدفع البنك ٨٠٪ أو ٩٠٪ أو أقل أو أكثر، ويدفع المتعامل الباقي، ويتم الاتفاق على توزيع الأرباح وطريقة الدفع حتى تصفى هذه المشاركة، وفي جميع الأحوال لا بد أن يراعى أمران:

أحدهما: الضمانات التي تكفل حقوق البنك.

والآخر: أن تكون المعاملة حقيقية لا صورية تخفي وراءها قرضاً بفائدة.

والهيئة ترجح دائماً طريقة المشاركة، لأن المتعامل يدفع بعض التمويل، ولأن أرباحها قد تكون أفضل، ولأن البنك يملك أصول المشاركة، فله حق ملكية على الإنتاج بمقدار حصته وهي ضمان جيد.

وإذا لم يرغب المتعامل في المشاركة فيمكن أن تتم المعاملة مضاربة محددة بهذه الصفقة، وتقدم في جميع الأحوال دراسة جدوى موجزة بثمن التكلفة، والدخل المتوقع، ونسبة الربح، وهذه الدراسة ملزمة للمتعامل الذي قدمها ما لم يحدث شيء غير متوقع بعد تقديم هذه الدراسة له أثر في الدخل أو الربح.

وفي المضاربة أيضاً لا بد من الضمانات، وينص في العقد على أنها تضمن التعدي والتقصير، والامتناع عن رد رأس المال والربح في الموعد المحدد دون مبرر شرعي مقبول، لأنه يعتبر تعدياً ومخالفة لشروط المضاربة الشرعية.



## ١١٧ـ استلام الواعد بالشراء البضاعة مباشرة من المُوَرِّد

**السؤال:**

تقدمت إحدى الشركات بطلب شراء بضاعة عن طريق فتح اعتماد مستندي محلي وشحنت البضاعة إلى مقر الشركة الواعدة بالشراء والتي قامت بتسلمها مباشرة دون أن يقوم البنك بتسلمها ثم تسليمها للشركة المشترية.

فما شرعية هذه المعاملة؟

**الجواب:**

قيام الشركة الواعدة بالشراء، والتي قامت بتسلُّم البضاعة دون أن تكون صاحبة حق في هذا التسلم لأنها ليست وكيلة للمشتري مالك البضاعة (البنك) ولم تملكها وتستلمها من المالك الأصلي لها (البنك) بموجب عقد شراء بالمرابحة.

فهذه البضاعة تكون غير مسلَّمة شرعاً لمن له حق التسلم، لذا نرى أن يقوم مندوب بنك دبي الإسلامي بتسلمها التسلم الشرعي، وفحصها ثم توقيع عقد المرابحة مع الشركة الواعدة بالشراء، وتسليمه البضاعة مع مراعاة عدم تكرار ذلك مستقبلاً.

❑ ❑ ❑

## ١١٨ـ بيع البنك لبضائع بالمرابحة من بينها صور فوتوغرافية

**السـؤال:**

عرض أحد المتعاملين على البنك أن يشتري له بضاعة بالمرابحة، ومن بين هذه البضائع صور فوتوغرافية محفوظة داخل (براويز)، فهل يجوز للبنك إجراء هذا النوع من بيوع المرابحة.

**الجواب:**

ترى الهيئة ما يلي:

إذا كان محل عقد البيع بالمرابحة هو سلع وأموال يجوز التعامل فيها شرعاً، وإذا كان من بين هذه السلع والأموال بعض الإطارات (براويز) تحمل صوراً، فإن الصفقة يجوز التعامل فيها عن طريق بيع المرابحة لتوافر شرط المالية وحل الاستعمال في الجملة.

على أن الصور نفسها التي تحملها هذه البراويز مما يحل عملها واقتناؤها ودفع الثمن فيها بناء على رأي جمهور فقهاء العصر.



## ١١٩ ـ المشتري من البنك مرابحة لم يتسلم جزءاً من البضاعة المشتراة

**السـؤال:**

في حالة توريد البضاعة للمتعامل من عدة موردين، وقد تم استلام البضاعة من أغلبهم، إلاَّ أن أحد الموردِّين تأخر في تسليم البضاعة، وقام المتعامل بالتوقيع على عقد المرابحة مشتملاً على قيمة تلك البضاعة التي لم تورَّد وأرباحها، وقد بدأ الخصم على المتعامل فعلاً، وبعد فترة جاء المتعامل يطلب تغيير المورد الذي لم يسلم البضاعة.

فهل يجوز شرعاً إصدار أمر شراء للمورد الجديد بقيمة البضاعة التي لم تورد.

وإن كان ذلك لا يجوز، فما المخرج الشرعي لتلك المعاملة؟

**الجواب:**

المرابحة تقتصر على ما تم قبضه واستلامه وبيعه للمتعامل فقط، وأما باقي البضاعة التي لم يتسلمها البنك، ولم يقبضها المتعامل، فلا تدخل ضمن المرابحة، ولا يحل للبنك أرباحها.

وإذا أراد المتعامل البضاعة التي لم يتسلمها، فلا بد من إجراء مرابحة جديدة، أي وعد منه بشراء الجزء الباقي من البضاعة، وتملك

البنك وقبضه، ثم بيعه مرابحة بعقد مستقل حسب نظام البنك.

أما القيد المحاسبي وهو إجراء لا يمس حكم الشرع، فيمكن تعديله بمذكرة خاصة على نحو يجعل المرابحة وربحها عند تمامها في تاريخ إجرائها بالقيمة الفعلية التي تمت بها فعلاً في تاريخ تسليم البضاعة للمتعامل.

❑ ❑ ❑

## ١٢٠ـ حصول البنك على أرباح من المشتري والبائع معاً

**السـؤال:**

قُدِّمَ إلى البنك عرضٌ لتمويل عملية مرابحة، وجاء ضمن تفاصيل العرض أن الربح الإجمالي للبنك هو ١١٪ سنوياً (٥, ٨ من المشتري و ٥, ٢٪ من المصدر).

فهل هذا العرض جائز شرعاً؟

**الجواب:**

البنك لا يموِّل عمليات المرابحة، بالمعنى المتبادر والمفهوم الذي يجري عليه العمل في البنوك الربوية، وهو إقراض المتعامل مبلغاً من المال ليشتري هو به البضاعة، أو يشتريها البنك نيابة عنه، ثم يسترد البنك مبلغ القرض بزيادة بعد الأجل، بحيث تتضمن العملية عقدين: عقد قرض بين البنك والمتعامل، وعقد شراء بين المتعامل والبائع دون تدخل من جانب البنك، فالمتعامل هو المشتري، ولكن بمال البنك، والمعاملة بهذه الصورة محرمة.

أما المرابحة الشرعية فتتضمن عقدين:

أولهما: عقد شراء البنك للسلعة من المورد أو البائع، دون تدخل من المتعامل، وإن كان شراء البنك بناءً على وعد من المتعامل بالشراء.

وثانيهما: عقد بيع البنك البضاعة التي اشتراها بثمن مؤجل يتم الاتفاق عليه عند البيع، وهو عادة التكلفة بالإضافة إلى ربح معين حسب ما جاء في الوعد

بالشراء، وهذا العقد يتم بعد تملك البنك وقبضه البضاعة موضوع عقد المرابحة.

وللبنك عندما يشتري السلعة من المورد أن يتفق معه على الثمن، وأن يحصل منه على نسبة خصم من الأسعار المعلنة، ولا قيد على البنك في هذا، فللبنك أن يتفق مع المورد على أن يشتري منه بنسبة خصم ٢,٥٪ مثلاً، ولا تسمى هذه ربحاً للبنك، وإنما هي حصول البنك على نسبة خصم من المورد في عقد شراء البنك قبل أن يبيع مرابحة، وأما بالنسبة لثمن بيع البضاعة مرابحة للمتعامل، فإن هذا الثمن هو ما قامت به البضاعة على البنك، أي ما تكلفته، بالإضافة إلى ربح معين يعد المتعامل مع البنك بالشراء به، وهو ما ذكر في السؤال من ٨,٥٪ مثلاً، وهذا ربح حقيقي، لأنه زائد على تكلفة استيراد البضاعة.

وقد يظهر أن نسبة ٢,٥٪ التي يحصل عليها البنك من المورد هي ربح أيضاً، باعتبار الأسعار المعلنة، ولكنها من الناحية الفنية ليست ربحاً، بل نسبة خصم من ثمن شراء البنك من المورد.

لذا يجب اتباع الخطوات التالية:

تقديم الوعد بالشراء بالتكلفة زائداً الربح المتفق عليه، على أن تكون التكلفة هي الثمن الحقيقي الذي يدفعه البنك للمورد، أي بعد خصم ٢,٥٪.

شراء البنك البضاعة من المورد بثمن يتضمن خصم ٢,٥٪ من أسعار المورد العادية، ثم قبض هذه البضاعة.

عقد بيع بالمرابحة مع المتعامل بعد التملك والقبض بالثمن الموعود بالشراء به مع الربح، وفي حالة ما إذا أراد البنك أن يحصل على نسبة ربح أكبر، وهو ما وافق عليه العميل، فله ذلك، بإضافة ٢,٥٪ إلى ٨,٥٪، ويكون ربح البنك ١١٪، ويكون العميل قد أخذ البضاعة بنفس الثمن.



## ١٢١ـ تسليم الكميات الكبيرة في المرابحة

**السـؤال:**

في حالـة البيـع بأسلوب المزايـدة (المناقصة) رست المناقصة عـلى البـنـك (بموجب توكيل) وكانت كمية البضاعة (خردة مثلاً) كبيرة جداً وتحتاج إلى أيام لنقلها.

فكيف يقبضها البنك؟

**الجواب:**

الذي يجري عليه العمل هو إعداد بيانات وكشوف جرد كاملة عن البضاعة أو الأثاث أو الخردة موضوع المزاد قبل عقده، وتكون هذه البيانات تحت تصرف المشتركين في المزايدة، ولا بد في هذه الحالة لمن يريد الاشتراك في المزايدة وشراء هذه الخردة أو الأثاث أن يعاينها بالرؤية والمشاهدة، قبل إجراء المزاد أو أثنائه، ولا يجوز شرعاً الاكتفاء بقراءة البيانات والكشوف، لأن هذه أعيان معينة بالذات، وليست موصوفة في الذمة، وهذه يلزم رؤيتها ليتحقق العلم بها، وهو شرط لازم لصحة البيع.

ويجوز على رأي البعض أن يشارك في المزاد دون معاينة، ولكن يكون له الخيار بعد الرؤية إن شاء أمضى العقد، وإن شاء تركه.

فإن لم تعد كشوف بهذه الأشياء، واكتفى المزايدون بالرؤية والمشاهدة، كفى ذلك أيضاً ما دامت الرؤية كانت قبل المزايدة بمدة لا تتغير فيها هذه الأشياء عادة.

وأما القبض، فإنه يكفي فيه التخلية، مع التمكين من نقل الأشياء المبيعة في المدة المعقولة، التي يمنحها البائع للمشتري الذي يرسو عليه المزاد. ويتحقق القبض عملياً بأن يمر من يتولى البيع على السلع المبيعة وبيده كشف أو بيان هذه البضاعة، ويشير إليها شيئاً شيئاً بصحبة المشتري، ويقول له: هذه كذا وهذا كذا، ثم يقول له: آذن لك في نقلها والتصرف فيها بجميع أوجه التصرف المادية والشرعية، ويعطيه الوقت الكافي لنقلها.

وهذا ما جرى عليه العرف، بل هذا هو الممكن المتصور في قبض هذه (الخردة)، والقبض معنى عام يكون في كل شيء بحسبه وفقاً للعرف والعادة، لأن ما لم يرد فيه تحديد في الشرع، ولا في اللغة يحدده العُرف، وإذا تم ما ذكر أصبح المشتري قابضاً، ويتحمل تبعة الهلاك والتلف بعد ذلك، ولو لم ينقل هذه الأشياء إلى مكان آخر، لأن البائع قد رفع يده عن هذا المال وفقد التصرف فيه بالبيع أو غيره من التصرفات كالاستهلاك والاستعمال والإتلاف، ويستطيع المشتري أن يبيع ما اشتراه وقبضه على هذا النحو قبل أن ينقله، وله أن يربح فيه، لأن الخراج يقابل الضمان.

والخلاصة أن القبض يتم بالآتي:

١ ــ مرور البائع على الأشياء المبيعة بصحبة المشتري أو من يمثلهما، بحيث يطّلع على كل وحدة مبيعة.

٢ ــ إذن البائع للمشتري بالتصرف الشرعي والمادي في الأشياء المبيعة.

٣ ــ إعطاء البائع للمشتري مدة كافية لنقل هذه الأشياء أو التصرف فيها، وأساس هذا هو العرف والعادة، إذ لا حد فيه من جهة اللغة ولا من جهة الشرع.

٤ ــ قيام البنك البائع مرابحة بإقباض المشتري مرابحة بنفس الطريقة.



## ١٢٢ ـ مقاولة نقل بيوت جاهزة وتوريد عمال

**السؤال:**

طلب أحد المتعاملين مع البنك شراء بيوت جاهزة عن طريق البنك، كما طلب التعاقد مع شركات محلية لتوريد العمال والفنيين بعقد مقاولة مع شركة توريد عمال.

فهل هذا جائز شرعاً؟

**الجواب:**

لا مانع شرعاً من قيام البنك بشراء بيوت جاهزة ثم بيعها مرابحة للواعد بشرائها حسب ضوابط بيع المرابحة الشرعية.

وللبنك أن يتعاقد مع المتعامل على توريد عمال بالأعداد والأجور التي يتم الاتفاق عليها، ثم يتعاقد البنك مع مقاول عمال من الباطن لتنفيذ التزاماته، وهذا جائز شرعاً بصفة مبدئية.



## ١٢٣ ـ تحديد حد أدنى لأرباح البنك
## عن معاملات المرابحة التي تقل عن عشرة آلاف درهم

**السـؤال:**

يتقدم بعض المتعاملين لتمويل مرابحات محلية تقل قيمتها عن ١٠ آلاف درهم، وهذه المعاملات تكلف البنك جهداً ووقتاً لا يتناسب مع الأرباح التي يحصل عليها البنك في المعاملات الصغيرة.

فهل يجوز تحديد حد أدنى لأرباح البنك عن معاملاته في المرابحة؟

**الجواب:**

إن هامش الربح الذي يضيفه البائع مرابحةً يعتمد على الجهد والوقت الذي تتكلفه الصفقة ويقبله المشتري مرابحة في وعده بالشراء، ويمكن أن يكون الربح المضاف إلى التكلفة نسبة من التكلفة أو مبلغاً مقطوعاً، والمهم قَبول المشتري والتزامه في وعده بالثمن الذي يشتري به.

وبالتالي يمكن الحصول على نسبة ربح أكبر من الصفقات الصغيرة عن نسبة الصفقات الكبيرة، مع مراعاة أنه يجب التيسير على صغار المتعاملين مع البنك لتشجيعهم على كسب الرزق والتعامل مع بنك إسلامي.



## ١٢٤ ـ شراء بضاعة بالمرابحة مجزأة وإبرام عقد بيع مرابحة في نهاية الشهر

السـؤال :

تقـدم أحـد المتعـاملين بطلـب للحصـول علـى سقـف تسهيـلات بمبلـغ/ ١٠٠,٠٠٠ درهم (فقط مائة ألف درهم لا غير)، وذلك لشراء أجهزة حاسب آلي، وقد تبين أن المتعامل يرغب في شراء الأجهزة مجزأة، أي بفواتير منفصلة، ويصل عدد الفواتير يومياً إلى ٣ أو ٤ فواتير في مواعيد مختلفة.

وقـد طلـب المتعـامـل منـا إصـدار أمـر شـراء محلـي للمستفيـد، ومـن ثـم إصدار شيك مدير (وترتب علـى هـذا تسليم المستفيد الشيك)، وطلب المتعامل أن نقـوم بجمـع هـذه الفـواتير وطلبـات الشـراء المحليـة شهـريـاً، بحيـث يقـوم المتعامل بالحضور آخر كل شهر وتحرير معاملة واحدة بإجمالي الفواتير، ويقـوم بـالتوقيـع عـلى معامـلـة واحدة، وكذلك إصدار شيكات بالأقساط بمعاملة واحدة يكون مجموعها إجمالي الفواتير التي تم إصدارها خلال الشهر السابق.

وقد قمنا بشرح طريقة المرابحة للمتعامل بأن يقوم بالتوقيع على طلب شراء، وكذلك وعد بالشراء، وشيكات أقساط لكل معاملة (فاتورة) منفصلة عن الأخرى، إلاَّ أنه رفض وفضل طريقته.

يرجى التكرم بالعلم وإعلامنا بالرأي الشرعي.

**الجواب:**

الحل الشرعي أن يتقدم المتعامل بوعد بشراء أجهزة (حاسوب) كمبيوتر، ويحدد نوع ومواصفات هذه الأجهزة، وذلك بما تقوم به على البنك، أي بتكلفة شرائها بالإضافة إلى مبلغ أو نسبة من التكلفة كربح للبنك، ثم يقوم البنك بناء على طلبه بشراء العدد المطلوب عندما يطلب المتعامل ذلك، ثم يطلب توقيع عقد شراء لهذه الأجهزة عند إرسالها له، يحدد فيه الثمن، أي التكلفة زائداً الربح، وفي نهاية كل شهر يتم تجميع أثمان ما تم بيعه له مرابحة، وعمل جدول لدفع هذه المبالغ على أقساط، دون تقاضي أية زيادة طوال الشهر نتيجة التجميع في آخر الشهر، والخطوات هي:

١ ــ طلب ووعد بشراء أجهزة (حاسوب) كمبيوتر من أنواع معينة وبمواصفات محددة بالتكلفة زائداً نسبة ربح محدد، تسلم في أوقات قادمة يحددها المتعامل.

٢ ــ عندما يريد المتعامل شراء بعض هذه الأجهزة يطلب من البنك شراءها.

٣ ــ يقوم البنك بشراء الأعداد المطلوبة بالمواصفات المطلوبة وتسلمها، ثم يرسل معها عقد بيع بالمرابحة لتوقيع المتعامل على الشراء، ثم يتسلم البضاعة، وهذا العقد يتضمن الثمن، أي التكلفة زائد الربح المتفق عليه.

٤ ــ في نهاية كل شهر يتم تجميع عقود البيع بالمرابحة، وتقسيطها حسب الاتفاق.



## ١٢٥ ـ شراء
## تجهيزات للألعاب الإلكترونية

**السؤال:**

تقدم أحد المتعاملين بطلب شراء تجهيزات وألعاب متنوعة، وذلك لإنشاء صالة للألعاب الإلكترونية، لذا نرجو التكرم بإفادتنا عن مدى جواز تنفيذ هذه المعاملة؟

**الجواب:**

يجوز شراء هذه الأجهزة والمُعدات وبيعها مرابحة بناء على وعد بالشراء من المتعامل بشرط ألاَّ يكون من بين الألعاب ما يُعد قماراً، فإن كان تركيب هذه المعدات والأجهزة مطلوباً مع عمل بعض الديكورات، فيتم تنفيذ المعاملة بعقد توريد وتركيب، أي عقد مقاولة محله التوريد والتركيب، وذلك وفقاً لدليل العمل المرفق.

والمطلوب موافاتنا بوصف موجز لكل لعبة قبل إبرام الاتفاق مع المتعامل للاطلاع على مضمون اللعبة المقدمة قبل إجازتها.

❑ ❑ ❑

## ١٢٦ ـ توكيل المتعامل في الشراء
## واستلام البضاعة من المورد

**السـؤال:**

سبق للمتعامل أن اتفق مع المورد على توريد مواد خام خاصة بصناعة الألومنيوم وفق شروط معينة، ويرفض المورد إصدار فاتورة بيع أو بوليصة شحن باسم البنك وإلاَّ أدى ذلك لإلغاء الاتفاق، أو تغيير في الأسعار بما يضر بمصلحة المتعامل، علماً بأن المتعامل يمتلك ميناء خاصاً به لتفريغ تلك المواد مباشرة في مخازنه، فهل يجوز شرعاً توكيل المتعامل في الشراء واستلام البضاعة من المورد؟

**الجواب:**

إذا كانت فاتورة الشراء تصدر باسم المتعامل، وبوليصة الشحن لأمر حاملها، فهذا لا يجوز شرعاً، لأن المتعامل في هذه الحالة هو المشتري للبضاعة، فيتملكها ويقبضها لنفسه، ويكون دفع البنك لثمن البضاعة إقراضاً وتمويلاً للمتعامل بفائدة، تتمثل في الزيادة التي يضيفها البنك على ثمن البضاعة ويسميها ربحاً، في مقابل تأجيل الثمن الذي يقرضه البنك للمتعامل.

والمخرج الشرعي في هذه الحالة هو:

أن يوكل البنك المتعامل في شراء البضاعة وقبضها نيابة عن البنك، فالوكيل يشتري لحساب الموكِّل، وينتقل الملك في البضاعة إلى البنك الموكل مباشرة، ويكون القبض نيابة عن الموكل كذلك، ويكون هذا التوكيل موثقاً في الجهة

الرسمية الخاصة بالتوثيق، وينص في التوكيل على محله، وهو البضاعة التي يوكل البنك المتعامل في شرائها، وأن الملك في هذه البضاعة ينتقل إلى الموكل مباشرة، ويحدد الثمن الذي يشتري به، ثم يقوم البنك بدفع ثمن البضاعة بتحويل المبلغ إلى المورد مباشرة.

وبعد شراء الوكيل للبضاعة بالتوكيل وقبضها، أصبحت مملوكة للبنك، والذي يقوم بنفسه بإبرام عقد بيع هذه البضاعة مع المتعامل باعتباره مشترياً للبضاعة التي وكِّل في شرائها للبنك، والتي قبضها نيابة عن البنك المشتري، ويتم التوقيع على محضر تسليم البضاعة التي تسلمها الوكيل باعتباره وكيلاً، وعلى تسلمه لها باعتباره مشترياً.

وإنما جاز في هذه الحالة وفي تلك المعاملة توكيل المتعامل في الشراء، لأنه أمر جائز في الأصل، ولم يمنع في الظروف العادية إلاَّ سداً للذرائع، لأن الظروف والقرائن تقطع بأنه لا يقصد بذلك التحايل على الربا، ولا الصورية في التعامل، بإظهار صورة القرض بفائدة في صورة بيع المرابحة للآمر بالشراء، ذلك أن المتعامل قد اعتاد أن يشتري من نفس المورد بسعر مميز، مما يتعذر معه الحصول على هذا السعر إذا اشترى البنك بصورة ظاهرة ومباشرة، فهذا ينفي قصد الصورية ويدفع احتمال التحايل، والفرض أن المتعامل صادق فيما يدعيه.

أما في غير هذه الحالة، فإن توكيل الآمر بالشراء في شراء ما وعد بشرائه وقبضه، ثم شراؤه من البنك وقبضه من نفسه، يخفي وراءه قرضاً وتمويلاً بفائدة، ولذا منع سداً للذريعة، وإبعاداً للشبهات عن المعاملة، والمنع من توكيل شخص بشراء سلعة، ثم بيعها للوكيل ليس حكماً أصلياً، بل من باب سد الذريعة إذا وجدت قرائن قوية على قصد الربا، فإذا انتفت القرائن أو وجدت قرائن تنفي قصد الصورية جازت المعاملة.

ونؤكد على الخطوات التالية :

١ ـ عند استلام المتعامل للفاتورة المبدئية المشتملة على قيمة ومواصفات البضاعة وتاريخ استلامها وتاريخ السداد، يقوم المتعامل بإرسالها إلى البنك مقرونة برسالة تتضمن الوعد بشراء تلك البضاعة بعد تملك البنك لها وقبضها القبض الناقل للضمان، وبنسبة ربح معلومة محددة.

٢ ـ يوكل البنك المتعامل توكيلاً رسمياً في شراء تلك البضاعة من المورد لحساب البنك، وعلى مسؤوليته، واستلامها من المورد نيابة عن البنك.

٣ ـ يقبض الوكيل البضاعة بصفته وكيلاً عن البنك، وليس بصفته مشترياً لها لنفسه.

٤ ـ يصير البنك هو المالك للبضاعة، والحائز لها عن طريق الوكيل، وله حق التصرف فيها بالبيع للوكيل الآمر بالشراء أو لغيره، لأنها مملوكة له وفي حوزته، وليس لغيره عليها حق، لأن المتعامل هو الواعد بالشراء، والبنك ليس واعداً بالبيع، لأن المواعدة من الجانبين غير ملزمة.

٥ ـ يقوم البنك نفسه ببيع البضاعة للوكيل الآمر بشرائها وتوقيع عقد البيع بالمرابحة، ولكن بصفته مشترياً، لا بصفته وكيلاً، ولا يبيع الوكيل لنفسه.

٦ ـ يوقع البنك والمتعامل على محضر بأن البضاعة التي تسلمها الوكيل باعتباره وكيلاً، قد تسلمها باعتباره مشترياً، وتحولت يده من يد أمانة إلى يد ضمان.



## ١٢٧ ـ مرابحة
## ثياب نسائية للأفراح

**السـؤال:**

تقدم أحد المتعاملين بطلب شراء ثياب فرح نسائية جاهزة عن طريق بيع المرابحة، فهل يجوز شرعاً تنفيذ مثل هذه المعاملات؟

**الجواب:**

يجوز إجراء تلك المرابحة لأن استعمال تلك الثياب جائز للمرأة ما لم تبد زينتها للأجانب، وكون بعض النساء يبدين زينتهن لغير الأزواج، فهذا لا يقتضي حرمة التزين، ولا حرمة إنتاج وشراء وبيع تلك الثياب، على اعتبار أن الأصل استخدامها في الحلال، إذا لم يعلم أن المشتري سوف يستخدمها في الحرام، أو كان الغالب أنه يستخدمها في الحرام، وأن استخدامها في الحلال نادر، لأن النادر لا حكم له.



## ١٢٨ـ بيع بضاعة
## اشتريت بالمزاد لزوجة المشتري

**السـؤال:**

تقدم أحد المتعاملين بطلب بيع جزء من بضاعة (سبق له أن اشتراها عن طريق المزاد)، لزوجته عن طريق المرابحة.

فهل هذه المعاملة تجوز شرعاً؟

**الجواب:**

حيث إن المتعامل الذي يطلب أن يبيع بضاعة للبنك سبق له شراؤها، ليقوم البنك بعد ذلك ببيعها مرابحة لزوجته، ولم يقدم مبرراً مقبولاً لهذا الطلب، فإن المعاملة تكون من البيوع التي يقصد بها التمويل بفائدة، وهي من بيوع العينة، وبذلك يكون شراء البضاعة منه بثمن حال، ثم بيعها لزوجته بثمن مؤجل أكبر منه، قرضاً جرَّ نفعاً، وكان البيع مرة ثانية له، لأن توسيط الزوجة لا ينفي قرينة الربا للعلاقة بين الزوج والزوجة، لأنه يمكنه أن يبيع البضاعة للزوجة، ويؤجل لها الثمن بدلاً من دخول البنك مشترياً وبائعاً.

وإذا قويت القرائن على أن المقصود هو بيع العينة، وأنه يريد الحصول على النقد حالاً ليدفع أكثر منه مؤجلاً، فالأحكام الشرعية ثابتة لا تتغير بالوسائط ــ وتعددت ــ ما دام القصد واضحاً من القرائن.

❑ ❑ ❑

## ١٢٩ ـ اشتمال الفاتورة النهائية على خصم تجاري ومقدم ثمن مدفوع من المتعامل

**السـؤال:**

تقدم أحد المتعاملين للبنك لشراء بضائع مختلفة وذكر في فاتورة عرض الأسعار أن قيمة البضاعة مطروحاً منها خصم تجاري بالإضافة إلى دفعة مقدمة قام بسدادها المتعامل، وجاءت الفاتورة النهائية بنفس طريقة الحساب.

علماً بأن الوعد بالشراء وعقد بيع المرابحة تم بالمبلغ الصافي فقط.

فهل هذه المعاملة صحيحة من الناحية الشرعية؟

**الجواب:**

إن ذكر مقدم الثمن في الفاتورة المبدئية التي يقدمها للبنك، قرينة على أن هذا المتعامل قد قام بشراء البضاعة فعلاً من المورد، ودفع له مقدم الثمن، وأن باقي ثمن البضاعة قد ثبت ديناً في ذمة المتعامل، ويريد من البنك أن يدفعه عنه للمورِّد حالاً في مقابل أن يدفع المتعامل للبنك زيادة عما دفعه البنك في مقابل الأجل، ويؤكد ذلك ورود الفاتورة النهائية بذلك، فيمنع سداً لذريعة الربا المحرم.

❑ ❑ ❑

## ١٣٠ـ بيع مرابحة لكمية إسمنت من تاجر له سقف تسهيلات لدى مصنع الإسمنت

**السؤال:**

تقدم المتعامل بطلب شراء أكياس إسمنت مصحوباً بعرض أسعار من أحد التجار، وعند موافقة البنك أصدر أمر شراء محلي باسم التاجر، وقام التاجر بإصدار فاتورة نهائية باسم البنك مع أمر تسليم أكياس الإسمنت من مصنع الإسمنت باسم البنك، حيث إن التاجر له كمية يتسلمها من المصنع على مراحل. وعند التسليم لا يستطيع المتعامل استلام الكمية كاملة.

فهل يجوز أن يقوم مندوب البنك باستلام الكمية كاملة من المصنع، على أن تظل بالمصنع ليقوم المتعامل بنقلها على دفعات على سبيل الأمانة؟

**الجواب:**

حيث إن التاجر يبيع الإسمنت للبنك قبل أن يملكه ويقبضه فيكون قد باع ما لم يملك، وما لم يقبض، وكون التاجر له سقف تسهيلات لدى مصنع الإسمنت لا يعني بحال أنه قد اشترى فعلاً الكمية التي باعها، بدليل أنه إذا لم يسحب شيئاً من السقف المسموح له لا يطالبه المصنع شرعاً ولا قانوناً بثمن هذه الكمية.

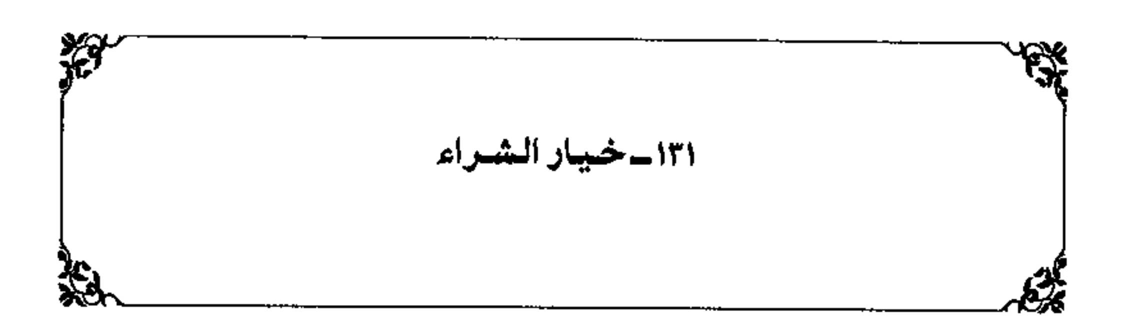
ويمكن إجراء المعاملة بإحدى الطريقتين التاليتين:

**أولهما:** على أساس الوكالة بحيث يكون التاجر وكيل عن المصنع في بيع كميات من الإسمنت في حدود السقف الممنوح له، ويمكن للشركة أن تعطيه

ما يفيد هذه الوكالة، أي أنه يبيع بصفته وكيلاً عن مصنع الإسمنت، ويكون البائع الحقيقي هو مصنع الإسمنت، ويذكر هذا في فاتورة البيع النهائي ويرفق معها ما يفيد أن التاجر مفوض وموكل في بيع الإسمنت، ذلك أن منح التاجر سقف يتصرف في حدوده يعني أنه وكيل عن الشركة في بيع هذه الكمية.

**وثانيهما**: على أساس المرابحة بحيث تصدر الفاتورة النهائية باسم البنك بعد استلام مندوب التاجر كمية الإسمنت وتسليمه لمندوب البنك، ثم قيام مندوب البنك بتسليمه للمتعامل.





## ١٣١ـ خيار الشراء

**السؤال:**

تقدمت إحدى الشركات لشراء بعض الآلات عن طريق المرابحة، مع تقديم خطاب ضمان بنصف قيمة المرابحة، والنصف الآخر بضمان أسهم لنفس الشركة المشترية بالمرابحة، على أن توضع تلك الأسهم لدى أحد البنوك، مع إعطاء بنك دبي الإسلامي حق خِيار شراء الأسهم لنفسه بقيمة التمويل، وذلك في نهاية فترة التمويل، إذا رأى ذلك بشرط تسديد ١٥٪ من قيمة الأسهم بغض النظر عن قيمتها السوقية في حينه كعمولة لتنفيذ حق خيار الشراء.

فما الحكم الشرعي في منح الشركة تلك العمولة مقابل خيار الشراء؟

**الجواب:**

هذه المعاملة لا تجوز شرعاً، لأنها من باب البيع مع تأجيل العوضين، والبيع يجب ألاَّ يكون معلقاً على شرط ولا مضافاً إلى أجل، بل يجب أن يترتب عليه أثره في الحال، وواضح أنه ليست هناك عملية شراء للأسهم في الحال، بل إن البنك يشتري حق الخيار بثمن معين هو ١٥٪ من قيمة الأسهم، وهي قيمة التمويل.

والخِيار رغبة وإرادة لا يجوز فيها البيع والشراء، والواقع أن هناك اتفاقاً بين العلماء على عدم جواز الخِيارات ولا المستقبليات (Future-Options).

وهذه صورة من الخِيارات، وللبنك أن يقبل الأسهم ضماناً، ويكون له حق بيعها عند الأجل بمقتضى توكيل لا يقبل الإلغاء، عند عدم قيام المدين بالوفاء، شريطة أن تكون قيمة الأسهم كافية إذا بيعت للوفاء بدين المرابحة.

❑ ❑ ❑

## ١٣٢ ـ تمويل مركز
## لألعاب التسلية والترفيه

**السـؤال:**

يطلب أحد المتعاملين بناء مركز لألعاب التسلية والترفيه وتزويده بالمُعدات والآلات اللازمة، فما هي الصيغة الشرعية المناسبة لتلبية طلب المتعامل؟

**الجواب:**

الأسلوب الشرعي المناسب للتمويل، هو أن يقوم البنك ببيع المعدات والماكينات التي يحتاجها المشروع بطريق المرابحة، وعلى المتعامل أن يتقدم بطلب شراء هذه المُعدات والأجهزة والآلات موضحاً بطلبه مواصفات هذه المُعدات وواعداً بشرائها بعد تملك البنك، وقبضه لها القبض الناقل للضمان بنسبة ربح أو مبلغ مقطوع متفق عليه كالشأن في كل بيوع المرابحات.

أما المباني والإنشاءات فيمكن أن تتم بعقد استصناع على النحو الذي يجري عليه العمل. ذلك أن قيمة المُعدات والأجهزة كبيرة مما يتعذر معه من الناحية الشرعية اعتبارها تابعاً لعقد الاستصناع أو المقاولة، كما أن المعدات ليست مما يصنعه المتعامل حتى يمكن أن يدخل في عقد الاستصناع أو المقاولة معه، بل هي مشتراة من صانعها.



## ١٣٣ ـ تمويل شراء خيام لتنظيم رحلات للصحراء

**السؤال:**

إحدى شركات السياحة والسفر تطلب شراء مولد كهربائي بالمرابحة وسوف يستخدم لأغراض إنارة خيام الرحلات في الصحراء، التي يتضمن برنامجها إحياء الليل بالأغاني والرقص.

والمطلوب الرأي الشرعي في حالة طلب المتعامل شراء خيام أو سيارات أو غيرها من احتياجات الرحلات.

**الجواب:**

١ ــ لا تجوز الإعانة والمساعدة على المنكر، ورقص النساء أمام الرجال معصية يجب إنكارها، وقد قال الله تعالى: ﴿وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ﴾، وهذا لا شك تعاون على الإثم والعدوان، وقد لعن الله موكل الربا وكاتبه وشاهديه، ولعن حامل الخمر وساقيها والمحمولة إليه.

٢ ــ وشرط ذلك أن يعلم البنك أو يظن ظناً راجحاً مبنياً على قرائن قوية أن المولد الكهربائي أو الخيام تستعمل في المنكر. وأن يكون استعمالهما في ذلك كثيراً لا نادراً بدون قصد، فإن كان نادراً بدون قصد، لم يكن حراماً.

٣ ــ وواضح من الحالة المعروضة أن استخدام المولد في إنارة حفلات الرقص في الصحراء كثير لا نادر فيمنع التعامل معهم.

## ١٣٤ ـ تسليم بضاعة المرابحة للمتعامل مباشرة

**السـؤال:**

تقدم أحد المتعاملين بطلب شراء بضاعة مرفقاً به عرض أسعار بتلك البضاعة، وقبل البنك تحقيق رغبة المتعامل، وأرسل أمر شراء محلي للبائع يطلب منه تسليم البضاعة لمندوب البنك، وسلم البائع البضاعة إلى المتعامل مباشرة، وبالتالي لم يوقع المتعامل عقد بيع مرابحة مع البنك.

لذا نرجو التكرم بإبداء الرأي الشرعي حول هذه المعاملة؟

**الجواب:**

حيث إن البنك تلقى عرض أسعار من البائع وقبله، وأرسل أمر الشراء طالباً منه أن يسلم البائع البضاعة لمندوب البنك.

وحيث إن البائع لم يسلم البضاعة لمندوب البنك، بل قام بدلاً من ذلك بتسليمها إلى المتعامل، مما ترتب عليه أن المتعامل لم يوقع عقد بيع المرابحة ولم يتسلم البضاعة من البنك بسبب أن البنك لم يتسلمها من المشتري.

فإن الهيئة ترى أن البنك لا يلتزم بدفع الثمن للبائع، عن بضاعة لم يتسلمها، وعلى البائع أن يتصرف مع من سلمه البضاعة باسترجاعها أو بيعها له، ولا يجوز للبنك والحال كذلك أن يدفع للبائع ثمن البضاعة نيابة

عن المتعامل، ويأخذ من المتعامل أكثر من هذا الثمن مقابل تأجيل الثمن، ذلك يعد رباً محرماً، حيث يرتبط البنك مع المتعامل بعقد مرابحة، ولم يسلمه البضاعة لأن البنك نفسه لم يتسلمها.

❑ ❑ ❑

## ١٣٥ ـ تمويل مشروع
## مغسلة تجارية تعمل لخدمة الفنادق

**السـؤال:**

يرغب أحد المتعاملين إنشاء مغسلة تجارية تستهدف غسل وتنظيف الملابس الخاصة بقطاع الفنادق، فهل تمويل مثل هذه المشروعات جائز شرعاً؟

**الجواب:**

النشاط هو غسل وتنظيف الملابس والمناشف وغير ذلك مما يحتاج إلى التنظيف، ويستهدف بصفة خاصة تقديم خدماته لقطاع الفنادق، وهذا النشاط في ذاته مشروع، ذلك أن الغسل والتنظيف لا يتضمن في ذاته معصية، بل ولا يؤدي بذاته إلى مفسدة راجحة، سواء كانت الخدمة تقدم لنزلاء الفنادق أو للفندق نفسه، ولذا فإنه لا يحرم بيع الطعام والأثاث للفنادق، وإن كانت تقدم الخمور، لأنه ليست هناك علاقة مباشرة بين توريد الطعام للفندق وهو نشاط مشروع، وكون الفندق يقدم الخمور لبعض نزلائه.

وكذلك يجوز استئجار مقعد في طائرة تقدم الخمور للركاب، بل يجوز التعامل مع غير المسلمين وإبرام عقد بيع السلع والخدمات معهم، وقد مات النبي ﷺ ودرعه مرهون عند يهودي في قوت أهله، وهذا يعني أنه عليه الصلاة والسلام قد اقترض من اليهودي بعض المال، وقد وصفهم الله بأنهم يأخذون الربا وقد نهوا عنه، ولا زال المسلمون يستوردون السلع ويصدِّرونها إلى الشركات غير المسلمة التي تتعامل بالربا المحرم.

وشرط سد الذريعة، أي المنع من الفعل الجائز في الأصل، لما فيه من تحقيق مصلحة الفاعل هو أن يؤدي هذا العقد إلى مفسدة راجحة على مصلحته، وذلك بطريق مباشر ودون وسائط، وأن تكون مفسدة الفعل راجحة على مصلحته، وأن يكون أداء الفعل إلى المفسدة قطعاً أو ظناً راجحاً قريباً من القطع.

ونشاط التنظيف والغسل، مصلحة للراغبين في القيام بهذا النشاط، ولا تؤدي بذاتها إلى مفسدة محرمة بطريق القطع أو الظن الراجح، بحيث تكون مفسدة الفعل راجحة على مصلحته.

**والخلاصة:**

**أولاً:** أن التعامل مع قطاع الفنادق جائز مشروع، سواء كان هذا التعامل ببناء الفندق أو بيع سلع وتقديم خدمات أو الشراء من هذا القطاع، أو النزول أو تناول الطعام فيه، شريطة ألا تكون السلعة أو الخدمة التي تقدم محرمة كبيع الخمر، والرقص واللهو المحرم وتقديم الخمور.

**ثانياً:** أن مشروع المغسلة المقترح لا يقدم خدماته للفنادق فقط، وذلك بغسل أغطية الأسِرَّة والمناشف، بل يقدم خدماته لنزلاء الفندق والأفراد، وهؤلاء لا شأن لهم بتقديم الخمور في الفنادق، وهذه هي الشبهة التي قد تثور في الذهن بالنسبة لبيع السلع وتقديم الخدمات للفنادق.

**ثالثاً:** الدراسة المقدمة لهذا النشاط دراسة تشير إلى جدوى المشروع، ويمكن تمويل المشروع إسلامياً بصيغ شرعية متعددة.



## ١٣٦ ـ تمويل بضائع متنوعة لكوافير سيدات

**السـؤال :**

تقدم أحد المتعاملين بطلب تمويل بضائع عن طريق المرابحة، وهذه البضائع تتضمن بعض مُعدات صالون سيدات وحمام خاص بالسيدات .

فهل يجوز تنفيذ تلك المعاملة؟

**الجواب :**

**أولاً :** إذا كان الصالون المراد تمويله هو صالون للسيدات ، ولا يعمل فيه إلاَّ سيدات ، وليس فيه اختلاط بالرجال ، ولا اطلاع على العورات ، فإنه يجوز تمويله ، لأن موضوع النشاط مشروع في ذاته ، لا حرمة فيه ، فالتزين قد يكون للزوج ولا يتحتم أن يكون لغيره ، وسواء قامت السيدة بالتزين بنفسها أو قامت به غيرها .

**ثانياً :** أما الحمام المغربـي ، فإنه لا يجوز تمويله إذا كان على نظام اختلاط النساء والنظر إلى العورات ، أما إذا كان يستعمل لكل سيدة على انفراد ، بحيث لا يراها غيرها من النساء فإنه يجوز .

هذا ، وتستحسن الهيئة عدم تمويل هذا النوع من النشاط ، دفعاً للشبهات ؛ وتبرئة للدِّين والعرض وسمعة البنك ، في زمن ضعف فيه سلطان الدِّين على النفوس وعمَّت الفتن .



## ١٣٧ ـ تسلم الأرباح دفعة واحدة عند الشراء وسداد باقي الثمن بعد سنتين

**السـؤال:**

يطلب أحد المتعاملين شراء بضاعة عن طريق المرابحة وتسليمه في بلد آخر ويبدي رغبته في دفع الأرباح دفعة واحدة عند إتمام عملية الشراء وسداد باقي الثمن يدفع بعد عامين.

فهل يجوز تنفيذ هذه المعاملة من الناحية الشرعية؟

**الجواب:**

اطلعت الهيئة على الموضوع عاليه ورأت ما يلي:

**أولاً:** يتقدم المتعامل بطلب الشراء مع الوعد كالمعتاد ويذكر فيه الأرباح التي يعد المتعامل بدفعها للبنك بالإضافة إلى ما قامت به البضاعة على البنك.

**ثانياً:** يتولى البنك شراء البضاعة بالثمن المتفق عليه مع البائع مع الحرص الشديد على عملية القبض والإقباض، أي التسلم من البائع للبنك وتسليم البنك للمتعامل، وذلك إما بواسطة مندوب البنك أو بواسطة وكيل يقوم بهذه العملية في بلد التسليم، وقد يكون الوكيل أحد موظفي البنك المراسل أو مكتب محامي أو أي شخص موثوق بدينه وأمانته، ومهمته هي أن يقبض ويستلم البضاعة، ويحرر بذلك محضر استلام بكل كمية ومواصفات البضاعة، ويذكر فيه أن البضاعة سلمت طبقاً للمواصفات.

ثم يحرر نفس المحضر لتسليم البضاعة إلى المشتري، هذا إذا كانت البضاعة تشترى وتقبض وتسلم دفعة واحدة، أما إذا كان الشراء والتسليم على دفعات فيتم هذا الإجراء بالنسبة لكل دفعة، وتعرض الهيئة أن تحاط علماً بطبيعة البضاعة وطريقة شرائها وتسلّمها وتسليمها.

ثالثاً: بعد تملك البنك وحصوله على فاتورة أو عقد الشراء، وبعد أن يقبض البضاعة بتحرير محضر باستلامها يطلب من المتعامل أن يوقع عقد بيع المرابحة، ثم يتم تسليم البضاعة له على النحو المتقدم.

رابعاً: تؤكد الهيئة على موضوع الترتيب في هذه الإجراءات وتتابعها، وأن يتم توقيع عقد البيع بالمرابحة بعد تملك البنك وقبضه البضاعة، حتى يمنع استلام البضاعة قبل توقيع عقد البيع بالمرابحة، وحتى لا يتسلمها من البائع للبنك مباشرة.

خامساً: عند حساب ثمن بيع المرابحة على البنك أن يضيف الأرباح المتفق عليها وهي نسبة من تكلفة شراء البضاعة إلى التكلفة، ومجموع التكلفة والربح هو ثمن البيع، وهو وحدة واحدة لا تتجزأ، فليس في المرابحة عند توقيع عقد بيع المرابحة ثمن وربح بل شيء واحد هو ثمن المرابحة.

سادساً: يدفع المشتري مرابحة مبلغ الربح على أنه مقدم، أي قسط من ثمن بيع البضاعة مرابحة، ويذكر أنه قسط أول يدفع عند قيام البنك بشراء البضاعة من البائع، وأما باقي الثمن فإنه يدفع بعد عامين. وهذا جائز لا شيء فيه من الناحية الشرعية.



## ١٣٨ ـ عملية مرابحة بإحدى الدول الإسلامية مقابل سداد مستحقات البنك من مجموعة (...)

اطلعت الهيئة على الموضوع عاليه ورأت ما يلي:

١ ـ يجوز شرعاً عمل المرابحة المشار إليها بمبلغ ٨ ملايين دولار لمدة ثلاث سنوات ونصف بربح يعادل الليبور + ١٪ سنوياً. وذلك شريطة استيفاء المرابحة لشروطها وأوضاعها وإجراءاتها الشرعية من تملك البنك وقبضه للبضاعة موضوع المرابحة قبل بيعها مرابحة، وفقاً لتحديد معنى القبض وإجراءاته المعروفة من أن كل إجراء ينتقل به الضمان وتحمل مخاطر البضاعة من البائع الأصلي إلى البنك في فترة ما قبل توقيع عقد البيع بالمرابحة وإن قصرت هذه الفترة.

وهذا يعني وجود بضاعة محددة في طلب الشراء والوعد به، يتم عليها التعامل وتتوالى عليها التصرفات على النحو السابق.

٢ ـ يجب أن يحصل البنك على الضمانات الكافية للوفاء بقيمة دين المرابحة، حتى لا يتعرض لنفس مخاطر السداد التي حدثت بسبب أزمة تركيا وتأثر المتعامل وبنكه بها.

٣ ـ تحديد ربح المرابحة الذي يعد المتعامل بالشراء به مرابحة يجب أن يحدد مرة واحدة عند توقيع عقد البيع بالمرابحة، وكون الربح يعاد الليبور + ١٪ مسألة حسابية وتعليمات داخلية للبنك لا تذكر في عقد البيع بالمرابحة، بل يحدد ثمن البيع بالأرقام بصرف النظر عن الطريقة التي تم التوصل بها إلى تحديد

هذا الثمن، وموضوع الليبور + ١٪ هذا نحتاج إليه في الوعد بالشراء فقط، أما عند توقيع عقد البيع مرابحة فيجب أن يكون الثمن أي (التكلفة مضافاً إليها الربح) محدداً معلوماً. وهذا كله إذا كانت مرابحة واحدة، أما لو كان المبلغ المتفق عليه لعدة مرابحات، تجري كل منها بناء على طلب المتعامل، فإن التحديد المشار إليه للثمن بالأرقام عند توقيع عقد بيع كل مرابحة يكون في كل صفقة على حدة.

والخلاصة: أنه لا يجوز أن تعقد مرابحة واحدة، ويتحدد فيها ثمن البيع بالمرابحة بربح يعادل الليبور + ١٪ سنوياً، بحيث يتغير الثمن بتغير سعر الليبور، فهذا باطل وحرام لأن الإجماع على أنه يجب في عقد البيع مرابحة أو غيرها أن يحدد الثمن بالأرقام عند التعاقد، وهذا هو شرط العلم بمحل التعاقد مبيعاً وثمناً.

٤ ـ يجب أن يوقع اتفاقان منفصلان أحدهما يتعلق بالمرابحة المذكورة سابقاً بشروطها وأوضاعها والثاني خاص بحوالة الدين.

٥ ـ أما حوالة الدين التي على المتعامل (        ) إلى (كذا) فيجوز شرعاً طالما أن المحال إليه الدين قد تعهد بالوفاء به مع تقديم ضامن لهذا الوفاء، وليست هذه الحوالة من باب بيع الدَّين من غير المدين به بأقل أو أزيد من قيمته، بل بيعه بنفس القيمة، وهذا جائز شرعاً لا شيء فيه.

والمهم أن تتم هذه الحوالة في اتفاق مستقل لا ارتباط له مع عقد المرابحة المذكور، وأن لا يكون أحدهما شرطاً في الآخر في وثيقة واحدة.

والهيئة وإن وافقت من حيث المبدأ على المعاملة المشار إليها بشقيها إلاَّ أنها تأمل أن ترى الصيغة التي تفرغ فيها هذه المعاملة بشقيها، وهي على استعداد بعد اتخاذ قراركم بشأنها أن تقوم بهذه الصياغة تنفيذاً لهذه المعاملة.

والله ولي التوفيق.

## ١٣٩ــ شراء سفن بطريق المرابحة لاستخدامها في أغراض رياضية (...)

**السـؤال :**

يتلخص الموضوع في أن المتعامل يرغب في شراء بعض السفن الشراعية بطريق المرابحة وذلك لاستخدامها في أغراض رياضية مشروعة وتأجيرها للغير للانتفاع بها في المسابقات الرياضية والترفيه والنزهة، والسؤال هل يجوز شرعاً شراء هذه السفن وبيعها مرابحة للمتعامل لاستعمالها في هذا الغرض؟

**الجواب :**

اطلعت الهيئة على الموضوع عاليه ورأت الآتي :

يجوز شرعاً شراء السفن وبيعها مرابحة لاستخدامها في أغراض الرياضة الترفيهية، طالما أن هذه السفن لم تستعمل في أمر محرم، أو تؤدي إلى ارتكاب محرمات بطريق القطع أو ظناً قريباً من القطع وهو ما لا يظهر في الحالة المعروضة.

لذا ترى الهيئة جواز شراء وبيع هذه السفن مرابحة، مع وجوب البحث والدراسة الدقيقة للتأكد من أن هذه السفن لا تستخدم في غرض محرم، والنص في عقد بيع المرابحة على أن البيع يفسخ في حالة استخدام هذه السفن في أغراض محرمة، مع التزامه بتعويض البنك عن الخسارة الفعلية التي تصيبه من جراء ذلك، وهذا التعويض لا يقل في جميع الأحوال عن ثمن هذه السفن.



## ١٤٠ ـ منح تسهيلات لتمويل استيراد ألعاب أطفال من منتجات شركة من دولة غير إسلامية

**السـؤال:**

هل يجوز شرعاً التعامل مع شركات من غير العالم الإسلامي، أو مع أفراد غير مسلمين في بلادهم؟

**الجواب:**

ترى الهيئة أن الأصل هو جواز التعامل بالبيع والشراء مع غير المسلمين، شريطة التزام المسلم في تعامله مع غير المسلم بشروط صحة البيع والبعد عن البيوع الممنوعة شرعاً كالربا والصرف الآجل مثل بيع الخِيارات والمستقبليات والمشتقات وغير ذلك من بيوع الغرر، ولا زال المسلمون في جميع العصور والأقطار يشترون ويبيعون من الكفار، وقد مات النبي ﷺ ودرعه مرهون عند يهودي في قوت يومه، وهذا يعني أنه عليه الصلاة والسلام اشترى الطعام ورهن درعه في ثمنه المؤجل.

ولا يمنع من جواز البيع عداوة الكافر للمسلم، كما ورد في السؤال، غير أنه من الأفضل والأحسن أن يشتري المسلمون من البلاد الإسلامية أو البلاد الصديقة، إذا توافرت إمكانات الشراء من الدول المسلمة والصديقة.

أما لو قررت الدولة أو الدول الإسلامية مقاطعة دولة معينة أو شركة معينة لعدائها للإسلام وموقفها غير العادل من قضايا المسلمين، فإنه يجب على جميع

رعايا الدولة الإسلامية مقاطعة هذه الدول وشركاتها، لأن طاعة ولي الأمر واجبة في المباح، فما بالك بالمستحب لما فيه من مصلحة المسلمين والدفاع عن مصالحهم ونصرة قضاياهم.

وولي الأمر عندما يقرر مقاطعة دولة أو شركة فإنه يرشد شعبه للسلع البديلة لما لا يتيسر الاستغناء عنه، وعلى الشعب أن يتحمل في سبيل نصرة قضاياه ما لم يتحمله في الظروف العادية، لأن ذلك نوع من أنواع الجهاد.

والذي تراه الهيئة هو جواز منح التسهيلات لتمويل شراء لعب الأطفال من الشركة المذكورة، طالما أنها الوكيل الوحيد وأن الحاجة ماسّة إلى لعب الأطفال وخصوصاً ما يدربهم على استخدام عقولهم وتكوين مَلَكاتهم.



## ١٤١ـ تقدير قيمة الشهرة والاسم التجاري

**السـؤال:**

نرجو تزويدنا برأيكم حول شرعية قيام البنك بتمويل الأمور غير الملموسة، مثل: الشهرة، والاسم، والعلامة التجارية، والاحتفاظ بزبائن المصنع وباقي الأصول المعنوية.

**الجواب:**

بشأن الموضوع بعاليه نفيدكم بأن الهيئة بعد دراستها للموضوع رأت ما يلي:

عند تقدير قيمة الضمانات التي يطلبها البنك يجوز احتساب الاسم التجاري والاحتفاظ بالعملاء والزبائن وغير ذلك من الأصول المعنوية في قيمة المصنع أو الشركة، لأنها حقوق معنوية مالية تقابَل بالمال عند بيع الشركة، وقد تزيد هذه الحقوق المعنوية على الأصول المادية للشركة.

وبناء عليه، فإن للبنك أن يراعي هذه الحقوق المعنوية عند تقدير قيمة المصنع الذي يرغب في تمويله بطريق المرابحة أو غيرها، باعتباره ضماناً لسداد ثمن المرابحات.



## ١٤٢ـ شراء بطاقات اتصالات وبيعها مرابحة

**السـؤال:**

تسأل الإدارة المختصة عمَّا إذا كان يجوز للبنك أن يشتري بطاقات اتصالات من مؤسسة الإمارات للاتصالات، بناء على طلب المتعامل ووعده بشراء هذه البطاقات مرابحة بثمن مؤجل أو يدفع على أقساط.

**الجواب:**

ترى الهيئة ما يلي:

**أولاً:** أن بطاقات الاتصال التي تمنحها المؤسسة للمشتركين في خدماتها مقابل مبلغ محدد تمثل خدمة تقدمها المؤسسة للمنتفعين من خدماتها مقابل أجرة محددة، فهي تطبيق لعقد الإجارة، وهي من باب إجارة الأعيان لمنافعها، والأعيان هي الأجهزة اللازمة لإجراء الاتصال، والمنفعة هي الاتصال نفسه مدة محددة مسافة محددة لبلد معين، فهذه طريقة تقدير المنافع محل عقد الإجارة.

**ثانياً:** يجوز للمستأجر ــ أي الذي يشتري خدمة أو منفعة معينة ــ أن يؤجر العين المستأجرة، أي يبيع الخدمة التي اشتراها بمقتضى عقد الخدمة أو الإجارة للغير بأجرة مساوية أو تزيد أو تنقص عن الأجرة التي دفعها، بل يجوز له أن يؤجر العين أي يبيع منفعة العين للمؤجر البائع لهذه الخدمة أو المنفعة نفسها ولكن بقيود تُخرجها عن بيع العينة، فلا تكون الأجرة التي يؤجر بها للمؤجر مؤجلة إذا كانت تزيد عن الأجرة التي دفعها للمؤجر.

ثالثاً: وإذا جاز للمستأجر أن يؤجر العين المؤجرة للغير بنفس الأجرة أو أزيد أو أقل منها، معجَّلة أو مؤجَّلة، فإنه يجوز للمتعامل أن يطلب من البنك أن يشتري هذه الخدمات، أو أن يؤجر أجهزة الاتصالات بالمؤسسة ويحدد البطاقات التي يشتريها بالمدد والمسافات، ويَعِدْه باستئجارها أي بشراء هذه البطاقات بربح معين، ويكون ملتزماً بوعده، ويجوز توقيع عقد إجارة خدمات مع المتعامل بعد أن يوقع البنك هذا العقد مع المؤسسة، إذا كان نظام المؤسسة يسمح بذلك، بحيث لا يكون المشتري للخدمة مباشرة هو المشترك ويكون دور البنك أن يدفع عنه أو له أو بدلاً منه قيمة البطاقات، لأن هذا إقراض للمتعامل لا يجوز الزيادة عليه مقابل الأجل.

ويمكن أن يتقدم البنك بهذا الاقتراح إلى المؤسسة لتنظر فيه وتصدر قرارها بشأنه بحيث يذكر في الدراسة المقدمة أن عمل البنوك الإسلامية يقتضي ذلك، فيذكر أن هذه البطاقات إنما تباع للبنك الذي له حق بيعها للغير بثمن مؤجل ويتم تسجيل ذلك في سجلات المؤسسة رسمياً.

وقد بدأت المملكة العربية السعودية في السماح للقطاع الخاص بفتح كبائن للاتصالات بأجور يدفعها الجمهور الذين يتصلون من هذه الكبائن، ويدفعون قيمة المكالمات، ولا شك أن مؤسسة الاتصالات تمنح هذه الكبائن أسعاراً أقل حتى تحقق هامش ربح يغطي مصروفاتها ويحقق عائداً لأصحابها المستفيدين منها، وهذا قد يكون بصيغة الوكالة عن المؤسسة، وهي وكالة بأجر هو نسبة من الأجرة أو الرسم إذا كان صاحب الكبينة يدفع للمؤسسة بعد أن يحصل من الجمهور، وقد تكون بطريق الإجارة وشراء الخدمات ثم بيعها نقداً إذا كان يدفع للمؤسسة مقدماً، وعلى كل حال فالوكيل مفوض بأن يبيع الخدمة نقداً، فإن باع بالأجل فهو ضامن للمؤسسة السعودية.

والأمر واضح في الحالة المعروضة، وهو أن البنك يشتري الخدمة، أي

يستأجر المعدات والأجهزة لاستيفاء منفعة أو خدمة معينة معلومة بالزمن والمسافة، بناء على طلب المتعامل ووعده بشرائها، فإذا اشتراها فإن له أن يبيعها للمتعامل بثمن أو أجرة مؤجلة أعلى من الأجرة التي استأجر بها أو الثمن الذي اشترى به.

ولا يضر هنا أن المستأجر للخدمة لم يقبضها، وبالتالي كان يمكن أن يقال بمنعها وتحريمها لأنها من باب بيع ما لم يقبض وربح ما لم يضمن، حيث أن ذلك في البيع دون الإجارة وخصوصاً إجارة الخدمات التي لا يقبض فيها الأجرة إلاَّ باستهلاكها. ومن جهة أخرى فإن المستأجر يضمن المنافع في الإجارة بالتمكين من الانتفاع وليس بقبضها.

وخلاصة الفتوى: أن بيع الخدمات والمنافع مرابحة يجوز إذا تحقق فيها ما ذكرناه من قبول المؤسسة لاستئجار البنك أو لشرائه هذه الخدمات، وتطبق على هذا العقد جميع شروط المرابحة للآمر بالشراء، وضوابطها بحيث يتم التعاقد أولاً بين البنك والمؤسسة ويتم القبض الناقل للملكية، ثم يتم التعاقد بين العميل والبنك. . . وهكذا.



## ١٤٣ ـ بيع سبائك ذهبية
## والبيع معلق على شرط

**السـؤال:**

شركة تتعامل في بيع سبائك ومصوغات ذهبية زنة ٣١غ بثمن ٨٦٠ دولار أمريكي ويتم السداد بطريقين:

أحدهما: إرسال المبلغ المذكور، ومن ثم ترسل السبيكة بالبريد.

ثانيهما: دفع مبلغ ٤٦٠ دولار والباقي مقابل قيام المشتري بجلب عشرة مشترين جدد خلال فترة ستة أشهر، وإذا لم يتم جلب هؤلاء العشرة ترسل له سبيكة أخرى بقيمة ٤٠٠ دولار. فهل هذه المعاملة جائزة شرعاً.

**الجواب:**

ترى الهيئة أن هذه المعاملة باطلة وغير مشروعة، وهي نوع من القمار والغرر لا يجوز للمسلم الدخول فيه. وذلك للأسباب التالية:

١ ـ قيمة السبيكة أو الساعة المبيعة لا تساوي الثمن المذكور عادة، وهذا يعني أن بعض الثمن مقابل الدخول في عملية جمع العملاء، بدليل أن من لم يأت بالعدد المطلوب لا ترسل له السبيكة أو الساعة المبيعة بل يرسل له سبيكة أخرى لم يشتريها، وإن أتى بالعدد المطلوب لم يطالب بباقي ثمن السبيكة، وهذا كله غرر في البيع يترتب عليه بطلان العقد.

٢ ــ هذه المعاملة من باب عدة عقود في عقد واحد، مرتبطة بعضها ببعض، وقد نهى النبي ﷺ عن بيعتين في بيعة، فهو مشتر ووكيل بالعمولة.

٣ ــ وإذا أخذت في مجموعها فهي نوع من القمار يعرِّض الداخل فيه للكسب أو الخسارة فيمنع.

٤ ــ ليس لهذه المعاملة فائدة شرعية، فليس من باب إنتاج سلع أو خدمات أو تجارة يقوم فيها التاجر بنقل السلعة من مكان إنتاجها إلى مكان استهلاكها.

٥ ــ عقد بيع السبيكة معلق على شرط إن أتى بعشرة مشترين جدد مضى البيع بمبلغ ٤٦٠ دولار، وإن لم يأت انفسخ بيع هذه السبيكة وأرسلت له سبيكة تقابل المبلغ الذي دفعه، وتعليق المعاوضات يبطلها.

**وخلاصة فتوى الهيئة بعدم الدخول في هذه المعاملة.**



## عقد بيع مرابحة
## بضائع وعمليات تجارية محلية

تم الاتفاق في هذا اليوم . . . . . . . . . / / ١٤هـ الموافق / / ٢م بإمارة (. . . . . . . . .) بين كل من:

١ ـ بنك دبي الإسلامي/ فرع (. . . . . . . . . .) شركة مساهمة عامة مؤسسة وقائمة بموجب قوانين دولة الإمارات العربية المتحدة.

عنوانه/ ص. ب . . . . . . . . . ، . . . . . . . . .

ويمثله في التوقيع على هذا العقد السيد/ . . . . . . . . . . . . . . .

بصفته . . . . . . . . . . . . . . . .

ويشار إليه فيما بعد بـ . . . . . . . . . . . . . . . الطرف الأول (بائع)

و

٢ ـ السيد/ السادة . . . . . . . . . . . . . . . . الجنسية . . . . . . . . .

وعنوانه: . . . . . . . . . . . . . . . .

ممثلاً/ ممثلة بالسيد/ . . . . . . . . . . . . . . .

بصفته . . . . . . . . . بموجب . . . . . . . . .

ويشار إليه فيما بعد بـ . . . . . . . . . . . . . . . الطرف الثاني (مشتري)

وبعد أن أقر الطرفان بأهليتهما المعتبرة شرعاً للتعاقد فقد اتفقا على الآتي:

## تمهيد

حيث إن الطرف الثاني قد طلب من الطرف الأول شراء البضائع الموصوفة بالتفصيل في كل من طلب الشراء رقم . . . . . . . . والوعد بالشراء بتاريخ / / المرفقين بهذا

العقد (كملحق رقم ١) بالإضافة إلى المادة (٢) من هذا العقد. وحيث إن الطرف الأول قد قام بشراء البضائع وقبضها القبض الناقل للضمان، فقد قام الطرفان بإبرام العقد وتوقيعه وفقاً للشروط الآتية:

١ ـ أهمية التمهيد:

يعتبر هذا التمهيد جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد، ويفسر ويحدد نطاق تطبيقه ومجال أعماله، ويكمِّل ما لم يرد فيه من شروط وأحكام في ضوء هذا التمهيد.

٢ ـ وصف البضائع:

في مقابل ثمن الشراء المحدد في المادة (٣ ـ ١) أدناه والشروط المضمنة في هذا العقد، باع الطرف الأول مرابحة للطرف الثاني القابل لتلك البضائع المتمثلة في . . . . . . . . . . . . . . والموصفة تفصيلاً في طلب الشراء والوعد بالشراء (الملحق رقم ١).

٣ ـ الثمن وطريقة الدفع:

(٣ ـ ١) يكون إجمالي ثمن شراء البضائع محل هذا العقد مبلغاً وقدره . . . . . . . . . . . . . . درهم (فقط . . . . . . . . . . . . . . . . .) وفقاً للتفصيل الآتي:

(أ) ثمن الشراء مبلغ وقدره . . . . . . . . . درهم (فقط . . . . . . . . . . . . . . . . . .)
يقرّ الطرف الثاني بصحة هذا الثمن والفواتير المؤيدة له.

(ب) المصروفات الفعلية التي تكبدها الطرف الأول مبلغ وقدره . . . . . . . . . درهم (فقط . . . . . . . . . . . . . . .) بالإضافة إلى الأرباح المتفق عليها مبلغ وقدره . . . . . . . . . درهم (فقط . . . . . . . . . . . . . .). يقر الطرف الثاني بصحة المصروفات الفعلية فضلاً عن إقراره بقبوله التام وعدم منازعته لاستحقاق الطرف الأول للأرباح المتفق عليها.

(٣ ـ ٢) دفع الطرف الثاني للطرف الأول مبلغ وقدره . . . . . . . . . . . . . . درهم (فقط . . . . . . . . . . . . . .) عند التوقيع على هذا العقد. والمبلغ المتبقي وقدره . . . . . . . درهم (فقط . . . . . . . . . . . . . . . .) يدفع على أقساط شهرية/ ربع سنوية/ نصف سنوية/ سنوية/ قيمة القسط الأول منها . . . . . . . . . . . درهم

(فقط . . . . . . . . . . . . . . . ) يستحق في    /  /    .
وعـدد الأقسـاط البـاقيـة هـو . . . . . . . . . . . . . قسطـاً/ أقسـاط قيمـة كـل منها . . . . . . . . . . درهم (فقط . . . . . . . . . . . . . . . . ) يستحق آخرها في  /  /    .

٤ ـ سداد الأقساط:

(٤ ـ ١) يلتزم الطرف الثاني بسداد الأقساط المذكورة في المادة (٣ ـ ٢) من هذا العقد في تواريخ استحقاقها، وإذا فشل في سداد قسطين متتاليين أو متفرقين لأي سبب من الأسباب، فتحل جميع الأقساط المتبقية دفعة واحدة، ويلتزم الطرف الثاني بسدادها وفقاً لذلك.

(٤ ـ ٢) يلتزم الطرف الثاني بتعويض الطرف الأول عن كافة الأضرار الفعلية التي تلحق به نتيجة لفشل الطرف الثاني في سداد الأقساط المشار إليها في المادة (٤ ـ ١) أعلاه في تواريخ استحقاقها، على أن يتم تقدير التعويض بمعرفة المحكمة المختصة.

(٤ ـ ٣) يحق للطرف الأول في حالة فشل الطرف الثاني في سداد الأقساط بالكيفية الواردة في المادة (٣ ـ ٢) من هذا العقد القيام بالآتي:

(٤ ـ ٣ ـ ١) اتخاذ كافة الإجراءات القانونية والكفيلة بحفظ حقوقه ضد الطرف الثاني وملاحقته حقوقياً وجزائياً بدون إخطار مسبق والذي يتحمل في هذه الحالة جميع المصاريف والرسوم والأتعاب التي يتكبدها الطرف الأول.

(٤ ـ ٣ ـ ٢) إيقاع الحجز التحفظي على البضائع وطلب بيعها واستيفاء الأقساط غير مسددة من ثمن البيع، ومطالبة الطرف الثاني بباقي الأقساط في حالة عدم استيفائها كاملة من ثمن البيع.

٥ ـ خصم الأقساط:

يحق للطرف الأول خصم الأقساط الواردة في المادة (٣ ـ ٢) من هذا العقد عند حلولها، وكذلك التعويض عن التأخير الوارد في المادة (٤ ـ ٢) في الوفاء من كافة حسابات الطرف الثاني الدائنة (جاري ـ ادخاري استثماري) لدى الطرف الأول بكافة فروعه أياً كان نوعها أو مسمياتها سواءٌ كانت بالعملة المحلية أو الأجنبية، ويفوضه في صرف العملة الأجنبية بسعر يوم الخصم، وبصرف النظر عما إذا كان تاريخ فتح هذه الحسابات سابقاً أو معاصراً أو لاحقاً لتاريخ إبرام هذا العقد.

٦ ــ فحص البضائع واستلامها:

(٦ ــ ١) يقر الطرف الثاني بأنه فحص البضائع موضوع هذا العقد وعاينها المعاينة النافية للجهالة والغرر، وأنه قد وجدها مطابقة للمواصفات وبالكميات الواردة في طلب الشراء والوعد بالشراء (الملحق رقم ١)، وأنه قد قبلها على الحالة التي عليها واستلمها وفقاً للإقرار المرفق (كملحق رقم ٢).

(٦ ــ ٢) يتحمل الطرف الثاني وفور استلامه للبضائع كامل المسؤولية هلاكها أو تلفها أو عن أي أضرار تلحق بها، كما يلتزم بعدم مطالبة الطرف الأول بأي حقوق بشأن البضائع بعد استلامها، ولا يضمن الطرف الأول أي عيوب في البضائع سواءً كانت ظاهرة أو خفية، وعلى الطرف الثاني فحص البضائع فحصاً دقيقاً، والتأكد من مطابقتها للمواصفات قبل استلامها.

٧ ــ الضمانات:

في مقابل سداد الثمن على أقساط وفقاً للمادة (٣ ــ ٢) من هذا العقد، يلتزم الطرف الثاني بأن يقدم للطرف الأول الضمانات الآتية:

..............................................................

..............................................................

..............................................................

..............................................................

..............................................................

٨ ــ ضمان البائع:

إذا كان بائع البضائع موضوع هذا العقد قد منح الطرف الأول ضماناً عليها لمدة معينة، فيحق للطرف الثاني الاستفادة من هذا الضمان وينتقل إليه الحق في توجيه مطالبته إلى مانح الضمان مباشرة دون الرجوع إلى الطرف الأول. فإذا انتهت مدة الضمان أو كانت البضائع بدون ضمان فليس للطرف الثاني الحق في توجيه أي مطالبة للطرف الأول في هذا الخصوص.

٩ ــ سلامة التعاقد:

يقر الطرف الثاني بتفهمه لبنود وأحكام وشروط هذا العقد، وأنه لم يتعرض في ذلك لأي نوع من التدليس أو الغلط أو أي عيب آخر يشوب الإرادة.

١٠ ــ سلطة وصلاحية الطرف الثاني:

يقر الطرف الثاني بأنه يملك السلطة الكاملة والصلاحية اللازمة لإبرام هذا العقد وتنفيذ الالتزامات الواردة فيه، وأن هذا التنفيذ لا يتعارض مع أي قانون أو أي عقد قائم أو وعد أو التزام للطرف الثاني.

١١ ــ إلزامية تنفيذ العقد:

لا يفسر عدم قيام الطرف الأول في أي وقت بالمطالبة بالتنفيذ التام لأي شرط أو التزام وارد في هذا العقد على أنه تنازل عن ذلك الحق أو تخلي عن المطالبة بالتنفيذ التام في أي وقت لاحق.

١٢ ــ القانون الواجب التطبيق:

يخضع هذا العقد ويفسر ويحدد نطاق تطبيقه ويكمل ما لم يرد ذكره فيه وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية والنظام الأساسي للطرف الأول، وما لا يتعارض معهما من القوانين السائدة في دولة الإمارات العربية المتحدة والأعراف المصرفية.

١٣ ــ تسوية المنازعات:

اتفق الطرفان على أنه في حالة نشوء أي نزاع أو إخلال أو ادعاء عن هذا العقد وعجز الطرفان عن حله ودياً خلال أسبوعين من تاريخ إخطار أحد الطرفين الآخر بقيام ذلك النزاع أو الخلاف أو الادعاء، فيجب أن يحال إلى المحكمة المختصة ولائياً بذلك في إمارة . . . . . . . . .

١٤ ــ الخلفاء والموصى لهم:

يعتبر هذا العقد ملزماً لخلفاء الطرف الأول والثاني والموصى لهم من قبلهم.

١٥ ــ الإخطارات والمراسلات:

توجيه جميع الإخطارات والمراسلات خطياً بين الطرفين ومهما كان موضوعها إلى عناوينهما المبينين أدناه في هذا العقد، ويلتزم كل طرف بإخطار الطرف الآخر بأي تغيير في العنوان، وعلى الطرف الآخر العمل وفقاً لهذا التغيير فور إخطاره به.

(أ) إذا كان الإخطار للطرف الأول، فيكون العنوان:

بنك دبي الإسلامي/ فرع . . . . . . . . .

ص. ب: . . . . . . . . . . . . هاتف: . . . . . . . . . . . . فاكس: . . . . . . . . . . .

لعناية السيد: . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

(ب) إذا كان الإخطار للطرف الثاني، فإن العنوان هو:

ص. ب: ........... هاتف: ........... فاكس: ...........

لعناية السيد: ........................................

١٦ ــ عناوين المواد:

وضعت عناوين هذا العقد لتسهيل الإشارة والرجوع إليها فحسب، ولا ينبغي أن تستخدم في تفسير وتنفيذ أي حكم من أحكام هذا العقد.

١٧ ــ نسخ العقد وملاحقه:

تم تحرير هذا العقد من (٢) نسختين أصليتين تسلم كل طرف نسخة للعمل بموجبها. هذا وتعتبر كل الملاحق المذكورة في هذا العقد جزء لا يتجزأ منه و تقرأ وتفسر مع أحكامه وشروطه.

وإشهاداً على ما تقدم، ورغبة في الالتزام قانوناً بهذا العقد، فقد جرى توقيع الطرفين هنا أدناه بواسطة ممثليهما المفوضين في التاريخ المذكور بعاليه.

| الطرف الأول | الطرف الثاني |
|---|---|
| بنك دبـي الإسلامي ــ فرع .......... | السيد/ السادة .................. |
| يمثله السيد/ ................. | ممثلاً/ ممثلة بالسيد/ ........... |
| الصفة .................... | الصفة .................... |
| التوقيع .................... | التوقيع .................... |
| الختم | الختم |

❑ ❑ ❑

## إقرار باستلام
## مركبة/ بضائع/ عقار

تسلمت أنا الموقع/ نحن الموقعين أدناه ......... الجنسية ......... المركبة/ البضائع/ العقار بالأصالة عن نفسي/ نيابة عن .............. بصفتي ........... بموجب ..........................

موضوع عقد بيع المرابحة المبرم بيني وبين البنك بتاريخ / / م ووجدتها مطابقة للمواصفات الواردة في الفاتورة النهائية رقم .............. بتاريخ ............ عقد البيع المذكور أعلاه، كما أقر بأني مسؤول من الآن عن هذه المركبة/ البضائع/ العقار لدخولها في ضماني، وأتحمل وحدي مخاطر هلاكها وتلفها، وألتزم بعدم مطالبة البنك بأي حقوق بشأنها.

وفي حالة استلام البضائع على دفعات أقر باستلامي الدفعات المبينة في الجدول التالي في التواريخ الموضحة أمام كل منها والموقعة مني، مع التزامي بالتوقيع على عقد المرابحة عند استلام آخر دفعة.

**المستلم**

**الاسم:** ................

**الصفة:** ................

**التوقيع:** ................

**تاريخ الاستلام:** / / م.

| الدفعة | رقم الفاتورة | تاريخ الاستلام | التوقيع بالاستلام |
|---|---|---|---|
| ١ | | | |
| ٢ | | | |
| ٣ | | | |
| ٤ | | | |
| ٥ | | | |

❑ ❑ ❑





# رابعاً:
# مرابحات دوليّة

## ١٤٤ ـ المرابحات الدولية
## الأسباب والعلاج والفرص الشرعية البديلة

**السـؤال:**

تقوم بعض البنوك الإسلامية باستثمار فائض السيولة لديها في مرابحات السلع الدولية وفي أسواق السلع، حيث إن المرابحات الدولية تعتبر من أهم وأكبر الأوعية الاستثمارية بالبنك وأضمنها، حيث يستثمر فيها نسبة كبيرة من أمواله، وتسهم في حل مشكلة السيولة من حيث قدرة البنك على تسييلها في وقت قصير وتحقيقها لعوائد منتظمة. فما حكم ذلك؟

**الجـواب:**

### مـقـدّمـة

اطلعت هيئة الفتوى والرقابة الشرعية على ما يجري عليه العمل في هذه البنوك من خلال التقارير والميزانيات.

وقد ظهر للهيئة من كل ما سبق أن المرابحات الدولية تحقق للبنوك الإسلامية الميزانية التالية:

١ ـ تمثل أكبر وعاء استثماري قصير الأجل.

٢ ـ تمكن البنوك من استثمار فائض السيولة المالية بدلاً من تعطيلها.

٣ ـ الأموال المستثمرة في المرابحات الدولية لها ضمانات كافية.

٤ ــ يمكن تسييل تلك الأموال عند الحاجة. وذلك وفق متطلبات السيولة التي تفرضها البنوك المركزية وطبيعة وواقع البنوك الإسلامية.

إلاَّ أن الهيئة من خلال ما اطلعت عليه لا تطمئن كثيراً إلى شرعية تلك المعاملات، إلاَّ إذا خضعت للرقابة الشرعية، حتى يتم التأكد من أن هذه المرابحات تتم وفق الضوابط الشرعية.

ويجب على البنوك الإسلامية التي تستثمر فائض السيولة في المرابحات الدولية أن تتأكد من شرعية المعاملات وتعمل جادة ومتعاونة جميعاً في وضع الضوابط وطرق التدقيق الشرعية على تلك المعاملات للتأكد من:

١ ــ شرعيتها.
٢ ــ معدل ربحيتها.
٣ ــ ضماناتها.
٤ ــ قدرة البنوك على تسييلها عند الحاجة.
٥ ــ مردودها التنموي على البلاد الإسلامية.

## الأسباب والعلاج

قبل عرض الفرص والبدائل الاستثمارية البديلة لا بد من تكوين مجموعات عمل من العاملين المعنيين بالاستثمار بشقيه المحلي والعالمي بالبنوك الإسلامية، وذلك لتحديد وتطوير السبل الكفيلة بدراسة وتحديد ووضع تصور واضح عن النقاط التالية:

**١ ــ أسباب لجوء البنوك إلى المرابحات الدولية:**

لا بد من عمل دراسة جادة لمعرفة مدى الحاجة الفعلية أو الضرورة العملية، وحجم هذه الضرورة في لجوء البنوك الإسلامية إلى المرابحات الدولية، مع المقارنة مع مسلك كلٍّ حتى يمكن تقدير هذه الضرورة وإيجاد العلاج الذي

يحقق المصلحة ويتفق مع أحكام الشريعة في نفس الوقت، وهذا يعني دراسة جادة لمشكلة السيولة الزائدة عن الحد المقبول بها في الأعراف المصرفية.

٢ ــ دراسة السوق المحلي والإسلامي:

لا بد من إجراء دراسة ومسح شامل للسوق في البلاد الإسلامية فيما يتعلق بحاجة مشروعات البنك إلى التمويل، وعلى هذه الدراسة أن تجيب عن هذا السؤال:

هل تحصل البنوك الإسلامية على نصيب مقبول من هذه السوق بالنسبة للبنوك التجارية؟ وما أسباب عدم حصولها على هذا النصيب إن كان الجواب النفي؟.

وهدف الدراسة هو كيفية حصول البنوك الإسلامية على أكبر نصيب من المدخرات، وقيامها بتمويل نصيب أكبر من المشروعات في داخل البلاد الإسلامية.

٣ ــ البحوث والدراسات:

تحتاج البنوك الإسلامية، إلى خِبرات متخصصة ومستويات رفيعة في مجال بحوث الأوعية الادخارية، والصيغ الاستثمارية الجديدة والتعاون وتبادل الخبرات مع إدارات البحوث في البنوك الإسلامية مع التنسيق مع هيئات الفتوى والرقابة الشرعية في البنوك الإسلامية.

٤ ــ التسويق المصرفي:

إنشاء إدارة للتسويق المصرفي في كل بنك إسلامي، ومدّها بالكفاءات والخبرات الممتازة، وتدريب العاملين فيها وإعداد خطة إعلامية لتسويق أوعية البنك الاستثمارية وصيغه التمويلية، كما فعل بنك دبي الإسلامي مما أكسبه سمعة عالية باعتباره رائداً للبنوك الإسلامية.

٥ ــ دراسات الجدوى:

يقتضي قيام البنوك الإسلامية بإعداد دراسات جدوى على أسس علمية ويستلزم ذلك وجود أقسام متخصصة يعمل فيها خبراء على أعلى مستوى لإعداد دراسات الجدوى وفرص الاستثمار في البلاد الإسلامية وتقييمها لمشروعات التنمية في تلك البلاد، وبذلك يمكن تقديم مشروعات جيدة تمول عن طريق الصكوك والمحافظ والصناديق الاستثمارية التي تستوعب جانباً من السيولة الفائضة والتي يمكن تسييلها بسهولة عن طريق الأسواق المالية في البلاد الإسلامية.

## الفرص البديلة

### أولاً: الفرص البديلة محلّيّاً:

١ ــ إنشاء صناديق استثمارية جديدة لدى البنوك الإسلامية، وبذل الجهود لتسويقها، وذلك لتمويل مشروعات معينة بصكوك مضاربة يمكن تسييلها بسهولة على نفس نمط بنك دبي الإسلامي، وهذه الصناديق، سوف تستقبل بعض الودائع المقيدة بنشاط خاص أو مشروع معين، وهو ما نص عليه نظام بنك دبي الإسلامي الأساسي. ويمكن أن تمثل الودائع ٢٥٪ من مجموع الودائع في نظر الهيئة.

٢ ــ تنشيط الودائع المقيدة بنشاط خاص أو مشروع معين، ويمكن إصدار صكوك مضاربة أو إنشاء صناديق استثمار للأنشطة المختلفة والمشاريع الخاصة، ومن هنا فإن فرص السحب على هذه الودائع الخاصة تكون أقل منها على غيرها، ويتحمل المستثمرون في هذا المشروع أو النشاط مخاطره. ولا شك أن هذا يقلل السحب من هذه الودائع، وبالتالي يقلل الحاجة إلى الاحتفاظ بنسبة سيولة عالية لمواجهة السحب، ويمكن إصدار صكوك للنشاط الخاص أو المشروع المعين، وهذه يمكن تداولها وتسييلها عند الحاجة.

٣ ـ زيادة الاستثمارات الداخلية تدريجياً حتى نصل إلى الهدف المقصود للشارع من جمع مدخرات المسلمين، واستثمارها في داخل بلادهم للمساهمة في خطة التنمية، والأصل أن البنوك الإسلامية تضع خطة للموازنة بين الموارد والاستخدامات ويراعى فيها الاستثمار داخل البلاد الإسلامية.

وهذه الدراسة يمكن أن تجيب على مشكلة فائض السيولة.

٤ ـ التعاون والدعوة لإنشاء سوق أوراق مالية قوية ونشطة، داخل الدول الإسلامية لتداول الأوراق المالية الإسلامية التي تصدرها البنوك الإسلامية لتمويل نشاط خاص أو مشروع معين في إحدى هذه البلاد.

٥ ـ تمويل رأس المال العامل لبعض الشركات ذات المركز المالي المتين والسمعة الطيبة، والتي استكملت المباني والمعدات وتريد تمويلاً لرأس المال العامل، كأجرة العمال وثمن المواد الخام وما إلى ذلك، وهنا يتم تقييم موجودات الشركة أو حقوق المساهمين، ويعد مركز مالي للشركة بواسطة جهاز خاص في البنك الإسلامي أو لدى مكاتب استشارية دولية ذات سمعة جيدة، وتعد بعد ذلك دراسة جدوى من قبل الشركة طالبة التمويل، وهذه الدراسة لا بد أن تقومها المكاتب الاستشارية الدولية.

وتعد الشركات التي أعدت الدراسة، وكذلك الشركات التي قوّمت الدراسة مسؤولة عن صحة البيانات والأرقام الواردة بدراسة الجدوى، وأن الدراسة قد أعدت على أساس الأصول العلمية لدراسات الجدوى.

وتستحق إدارة الشركة نسبة من الأرباح مقابل الإدارة، ثم يوزع الربح الباقي بين الشركة والبنك الإسلامي حسب النسبة بين حقوق المساهمين في الشركة وفق مركزها المالي والتمويل الذي قدمه البنك الإسلامي.

وموجودات الشركة نفسها تعد ضماناً للوفاء بالتمويل والأرباح أو غير ذلك من طرق الضمان.

٦ ــ الإجارة المنتهية بالتمليك، وهي صيغة معروفة ومطبقة في كثير من البنوك الإسلامية، ولبنك دبـي الإسلامي فيها تجارب ناضجة.

٧ ــ شراء المعدات وتأجيرها، وتكون هذه المعدات مملوكة للبنك الإسلامي ويعمل عليها العميل طالب المعدة أو السيارة أو الماكينة، وكل أصل يدر دخلاً بالعمل فيه أو به، ويكون مملوكاً لصاحبه، ويعمل فيه غيره بحصته من الإيراد أو الدخل ــ أجرة، أو عائداً من الخدمات. ويمكن إنشاء إدارة لهذا، وهناك مصانع تريد شراء معدة أو ماكينة للإنتاج وتعمل دراسة جدوى لإنتاج هذه المعدة، وتكلفة هذا الإنتاج وإيراداته، ثم يتم الاتفاق على كيفية توزيع العائد، وهذا يصلح لتمويل أصحاب الحرف والصناعات وبعض العاملين على سيارات النقل أو التاكسي.

وهذه الصيغة مضاربة أو ملحقة بالمضاربة عند الحنابلة، فالمعدة مملوكة للبنك والعائد يتم توزيعه وفقاً للاتفاق، ويمكن أخذ ضمان على المضارب لما عساه أن يتخلف في ذمته للبنك نتيجة خطئه أو تقصيره، ويتم التأمين أيضاً على المعـدة، ولا خلاف في أهميـة دخول البنـوك الإسلاميـة هذا المجـال لتمويل نشـاط أهل الحرف والصناعات والعاملين في مجالات تحتـاج منهم إلى رأس مال هو معدة بسيطة.

## ثانياً: الفرص البديلة في العالم الإسلامي:

١ ــ زيادة الاستثمار مع البنك الإسلامي للتنمية بجدة فهناك أوعية استثمارية لدى البنك الإسلامي للتنمية لاستيعاب السيولة مثل صنـدوق التجـارة الخارجيـة، وهذه تحقق المصلحة وتلبـي الحاجة في سرعة التسييل، وذلك بإعطاء تنبيه للبنك قبل شهر أو ثلاثة شهور.

٢ ــ تعـاون البنـوك الإسلاميـة فـي استيعـاب وتبـادل فائـض السيولـة، ولـدى بعض البنوك صناديق استثمارية مناسبة لتبادل السيولة، وبنك دبـي الإسلامي

مؤهل لإنشاء مثل هذه الأوعية.

٣ ـ تمويل الإنتاج الزراعي بطريق المزارعة والمغارسة، وذلك بدخول البنوك الإسلامية ممولة للعمل في الأرض المملوكة لصاحب المشروع أو المستأجرة، أي تمويل رأس المال العامل بحيث يكون الأصل أي الأرض مملوكة للعميل، والإنتاج يوزع حسب الاتفاق.

ولا بد من إعداد دراسة جدوى دقيقة، وذلك في المشروعات الزراعية الكبيرة. وهذا نوع من التمويل النافع، ويمكن أن تكون المشروعات حكومية أو بضمان الحكومات، وذلك بالنسبة للمحاصيل الاستراتيجية كالقطن وقصب السكر والأرز.

ويمكن للبنك الإسلامي أن يدخل ممولاً بالأرض، فيدفع البنك أجرة الأرض أو يشتريها بمساحات واسعة لزراعة محاصيل استراتيجية، ثم يدفعها إلى من يقوم بزراعتها على نفقته، فالبنك يمول الأرض، والعميل يمول العمل ويتم توزيع الربح حسب الاتفاق. ويمكن كذلك أن يساهم البنك الإسلامي في تمويل العمل كالبذور أو السماد مثلاً.

وكذلك في استصلاح الأراضي وتشجيرها وبيعها من قبيل قيام البنك الإسلامي بإحياء الموات.

## ثالثاً: الفرص البديلة دولياً:

١ ـ التعامل مع بعض البنوك والشركات الدولية الراغبة في التعامل وفق أحكام الشريعة التي تنقصها الخبرة في ذلك، والتي تؤكد ظروفها أن لديها إمكانيات كافية للقيام بالمرابحات وفقاً لمعالم الشريعة الإسلامية، ومتابعة هذه البنوك والشركات بالاجتماعات معها بصفة منتظمة وترتب مجموعات عمل مع القائمين على هذا النوع من الاستثمار لإعداد حلقات نقاش مكثفة ونماذج دقيقة لوجيه هؤلاء على إجراء المرابحات الدولية على الأسس الشرعية.

٢ ــ مراعاة التقليل من التعامل مع الوكلاء في المرابحات الدولية، والتعامل المباشر مع الشركات التي تقوم بمثل هذا النشاط والتي عرف عنها التزاماً بأحكام الشريعة الإسلامية.

٣ ــ متابعة ودعم وزيادة التعامل مع الشركات التي تتعامل مع البنوك الإسلامية مباشرة، مع التوجيه واللقاءات الدورية مع القائمين على الاستثمار في تلك الشركات والبنوك للتأكد من الالتزام بصيغ الاستثمار الإسلامية، فهؤلاء يحتاجون إلى التوجيه.

٤ ــ جمع عروض البنوك والشركات لمشروعات استثمارية مشتركة وتقديم دراسة، تمهيداً لدخول مجموعة من البنوك الإسلامية في تمويل مشترك، لتمويل مشروعات التنمية الكبرى التي تفوق قدرة البنك الواحد في البلاد الإسلامية.

## الخطوات العملية

وسوف تقوم هيئة الفتوى والرقابة الشرعية بإعداد:

١ ــ صيغ استثمارية جديدة يتبناها البنك في مجالات الاستثمار.

٢ ــ نماذج العقود المعمول بها في مجالات الاستثمار الداخلي والخارجي.

٣ ــ الضوابط الشرعية المعمول بها في مجالات الاستثمار بأنواعه المختلفة.

٤ ــ البحوث المتعلقة بمجالات الاستثمار الخارجي والداخلي وفي مجالات الأسهم.

٥ ــ دراسة العروض المقدمة من البنوك والوكالات الخارجية التي يتعامل معها البنك.

٦ ــ البرامج التدريبية للعاملين بالبنك في مجال الاستثمار.

٧ ــ ورش الحوار ومجموعات العمل مع القائمين على الاستثمار في البنوك والوكالات التي يتعامل معها البنك.



## ١٤٥ ـ ضوابط المرابحات الخارجية

استكمالاً للموضوع السابق حول المرابحات الدولية تضع الهيئة هذه الضوابط والتوجيهات لعلها ـ مع ما ذكرتُه من العلاج في السابق ـ تكون وافية بالغرض وسبباً كافياً لاستغناء البنوك الإسلامية عن المرابحات الدولية، أو قصرها على حالات الضرورة:

أوّلاً: تصحيح التعامل مع بعض البنوك والشركات الراغبة في التعامل وفق أحكام الشريعة التي تنقصها الخبرة في ذلك، والتي تؤكد ظروفها أن لديها إمكانيات كافية للقيام بالمرابحات وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

فهذه البنوك والشركات يجب أن نتابع الاجتماعات معها بصفة منتظمة، وتُرَتَّب مجموعات عمل مع القائمين على هذا النوع من الاستثمار لإعداد حلقة نقاش مكثفة ونماذج دقيقة لتدريب هؤلاء على إجراء المرابحات الدولية على الأسس الشرعية.

ولا شك أن هذا النوع من اللقاءات والتوجيه سوف يفيد هذه البنوك وتلك الشركات. وهذا إجراء مؤقت، وقد يستوعب قدراً من السيولة في الوقت الحالي، فهو حل في الخطة العاجلة أي القصيرة، إذ أن العلاج الكامل الفوري يجب أن يكون وفق خطة مدروسة ومعد لها إعداداً كافياً.

فهذا الحل إذن حل جزئي ـ عاجل ـ وتمليه الضرورة. وينبغي أن نحدد البنوك والشركات التي ينفذ معها هذا البرنامج من بين البنوك والشركات التي ثبت

وجود الرغبة لديها على التزام التعامل في المرابحات الدولية على الأسس الإسلامية، والتي أظهرت التجارب أنهم كذلك. ثم يعد برنامج التدريب والتوجيه، ويُختار الزمان والمكان، ويُقترح أن تقوم هيآت الرقابة الشرعية بالمشاركة في الإعداد لهذا البرنامج مع أحسن الخبرات في البنوك الإسلامية.

**ثانياً**: مراعاة التقليل من التعامل مع الوكلاء والتعامل المباشر مع الشركات التي تقوم بمثل هذا النشاط.

ذلك أن هذه الشركات تتولى عمليات الشراء والبيع ولها خبرات طويلة ونشاط ضخم في هذا المجال على المستوى العالمي. وهي ليست مؤسسات تقوم أساساً بتلقي ودائع أو الإقراض، بل تقوم بعمليات المتاجرة.

ومن المقترح اختيار مجموعة من هذه الشركات ذات السمعة الطيبة والمراكز المالية القوية والتي سبق لها العمل في مجال التجارة في السلع، ثم عقد لقاءات مع الخبراء والمختصين فيها بتنفيذ مثل هذه العمليات لتوجيههم أولاً إلى فلسفة الاستثمار الإسلامي ومناهجه ومحاذيره ومزاياه، وذلك في شكل حوار منظم.

ولا خلاف في أن الشركات الراغبة في التعاون مع البنوك الإسلامية والتي ينقصها المعرفة والخبرة، تحتاج إلى هذه المعرفة بل تسعى إليها لتتمكن من التعامل مع البنوك الإسلامية.

**ثالثاً**: زيادة الاستثمار مع البنك الإسلامي للتنمية بجدة.

هناك أوعية استثمارية لدى البنك الإسلامي للتنمية لاستيعاب السيولة مثل صندوق التجارة الخارجية، وهذه تحقق المصلحة وتلبي الحاجة في سرعة التسييل، وذلك بإعطاء تنبيه للبنك قبل شهر أو ثلاثة شهور. وترى الهيئة الكتابة أو زيارة البنك الإسلامي للتنمية لهذا الغرض.

رابعاً: الاستثمار في الأسهم مع وضع ضوابط لما يجوز التعامل فيه منها.

ترى الهيئة أنه يمكن للبنوك الإسلامية الاستثمار في الأسهم إذا وضعت لها الضوابط الشرعية. وسوف تقوم الهيئة بجمع البحوث والفتاوى الصادرة في المجامع والندوات والمؤتمرات وهيئات الفتوى في البنوك الإسلامية ثم وضع ضوابط للأسهم التي يمكن التعامل فيها.

خامساً: إنشاء صناديق استثمارية جديدة لدى البنوك الإسلامية، وبذل الجهود لتسويقها، وذلك لتمويل مشروعات معينة بصكوك مضاربة يمكن تسييلها بسهولة على نفس نمط البنك الإسلامي للتنمية، وهذه الصناديق، سوف تستقبل بعض الودائع المقيدة بنشاط خاص أو مشروع معين، وهو ما نص عليه نظام البنك الأساسي.

سادساً: زيادة الاستثمار في المضاربات بدلاً من الاعتماد على المرابحات، مع توفير الضمانات في هذه المضاربات، وقد تكون المضاربات قصيرة الأجل.

سابعاً: التعاون بين البنوك الإسلامية في استيعاب فائض السيولة، ولدى بعض البنوك أوعية صناديق استثمارية مناسبة لتبادل استيعاب السيولة، وليكن بنك دبـي هو الرائد في إنشاء مثل هذه الأوعية.

ثامناً: التعاون مع البنوك الإسلامية في إنشاء أوعية صناديق استثمار مشتركة لاستيعاب السيولة لتمويل المشروعات الهامة بالصكوك، ونوصي ببدء الاتصال بالبنوك الإسلامية والقيام بزيارات للتعرف على موقف هذه البنوك من مشكلة السيولة ورغبتها في التعاون على حلها عن طريق الأوعية/ الصناديق المشتركة.

تاسعاً: إنشاء صيغ استثمار جديدة تستوعب جانباً من السيولة، على أساس المضاربات والمشاركات، تمتاز بقوة الضمانات مثل الوكالة المقيدة، «بع هذا بعشرة وما زاد فهو لك، أو فهو بيننا».

عاشراً: دراسة أسباب فائض السيولة، ووضع سياسة لتلقي الودائع والموازنة بين الموارد والاستخدامات، وسقف كل وعاء من الاستخدامات، بالنسبة للأوعية الحالية، ثم يكون العلاج حسب الأسباب.

حادي عشر: زيادة الاستثمارات الداخلية:

إجراء دراسة جادة لزيادة الاستثمارات الداخلية تدريجياً حتى نصل إلى الهدف المقصود للشارع من جمع مدخرات المسلمين، واستثمارها في داخل بلادهم للمساهمة في خطة التنمية، والأصل أن البنك يضع خطة للموازنة بين الموارد والاستخدامات ويراعي فيها الاستثمار، داخل الدولة وفي البلاد الإسلامية. وهذه الدراسة يمكن أن تجيب على مشكلة فائض السيولة.

ثاني عشر: المسارعة بإعداد خطة استثمارية:

لا بد من الإسراع في وضع خطة استثمارية للموازنة بين الموارد والاستخدامات، وتوزع فيها الموارد على مجالات الاستثمار وقطاعاته المختلفة مع وضع سقوف لمجالات الاستثمار تراعى فيها طبيعة الموارد.

ثالث عشر: تنشيط الودائع المقيدة.

ينص النظام الأساسي على أن البنك يتلقى ودائع مقيدة أي بنشاط خاص أو مشروع معين، ويمكن إصدار صكوك مضاربة للأنشطة المختلفة والمشاريع الخاصة، ومن هنا فإن فرص السحب على هذه الودائع الخاصة أقل منها على غيرها، ويتحمل المستثمرون في هذا المشروع مخاطره. ولا شك أن هذا يقلل السحب من هذه الودائع، وبالتالي يقلل الحجة إلى الاحتفاظ بنسبة سيولة عالية لمواجهة السحب، ويمكن إصدار صكوك للنشاط الخاص أو المشروع المعين، وهذه يمكن تداولها وتسييلها عند الحاجة.

رابع عشر: دراسات الجدوى وتقييمها:

تمكين البنك من الاستثمارات في المضاربات والمشاركات واستيعاب فائض السيولة يقتضي وجود قسم متخصص يعمل فيه خبراء على أعلى مستوى لإعداد دراسات الجدوى وتقييمها لمشروعات البنك، وبذلك يمكن تقديم مشروعات جيدة تمول عن طريق الصكوك التي يمكن تسييلها بسهولة.

خامس عشر: التعاون والدعوة لإنشاء سوق أوراق مالية قوية ونشطة، لتداول الأوراق المالية الإسلامية التي تصدرها البنوك الإسلامية لتمويل نشاط خاص أو مشروع معين.

سادس عشر: إدارة الدعاية والتسويق:

تقوية وتنشيط إدارات التسويق بالبنوك الإسلامية، ومدها بالكفاءات والخبرات الممتازة، وتدريب العاملين فيها، وإعداد خطة إعلامية لتسويق أوعية البنك الاستثمارية وصيغته التمويلية، ويساعد على ذلك ما يتمتع به بنك دبي من سمعة باعتباره رائداً للبنوك الإسلامية.

سابع عشر: تدعيم إدارة البحوث ومدها بالخبرات اللازمة:

إيجاد خِبرات متخصصة ومستويات رفيعة في مجال بحوث الأوعية الادخارية، والصيغ الاستثمارية الجديدة، والتعاون وتبادل الخبرات مع إدارات البحوث في البنوك الإسلامية الأخرى، وهيئة الفتوى والرقابة الشرعية تضطلع بهذه المهمة وفقاً للهيكل التنظيمي المعتمد، على أن يقوم البنك بمدها بالخبرات اللازمة لذلك.

ثامن عشر: العناية بالسوق المحلي والإسلامي:

لا بد من إجراء دراسة ومسح شامل للسوق المحلي فيما يتعلق بنصيب بنك دبي في تمويل المشروعات على اختلاف أنواعها وآجالها، وعلى هذه الدراسة أن

تجيب عن هذا السؤال: هل يحصل البنك على نصيب مقبول من هذه السوق بالنسبة للبنوك التجارية؟ وما هي أسباب عدم حصوله على هذا النصيب إن كان الجواب بالنفي؟ وهدف الدراسة هو كيفية حصول البنك على أكبر نصيب من المدّخرات، وقيامه بتمويل نصيب أكبر من المشروعات.

تاسع عشر: أسباب لجوء البنوك الإسلامية إلى المرابحات الدولية:

لا بد من عمل دراسة جادة للحاجة الفعلية أو الضرورة العملية، وحجم هذه الضرورة في لجوء البنوك الإسلامية إلى المرابحات الدولية، مع المقارنة مع مسلك البنوك الإسلامية وبعضها البعض حتى يمكن تقدير هذه الضرورة وإيجاد العلاج الذي يحقق المصلحة ويتفق مع أحكام الشريعة في نفس الوقت، وهذا يعني دراسة جادة لمشكلة السيولة في البنك الزائدة عن الحد المقبول في الأعراف المصرفية، ثم إيجاد بدائل إسلامية خالية من الشبهة لاستيعاب فائض السيولة، ثم تقييم احتمالات السحب الطارئة غير العادية.

العشرون:

١ ــ متابعة ودعم وزيادة التعامل مع الشركات التي تتعامل مع البنك مباشرة حالياً، مع التوجيه واللقاءات الدورية مع القائمين على الاستثمار في تلك الشركات وهيئة الرقابة الشرعية للتأكد من الالتزام بالصيغة الإسلامية، فهؤلاء يحتاجون إلى التوجيه والتدريب مثل موظفي البنك الذين يقومون بالمرابحات الداخلية.

٢ ــ البحث عن شركات ومؤسسات جديدة للتعامل معها مباشرة لاستثمار فائض السيولة في مجالات ومشروعات، وبصيغ أخرى مع عدم الاقتصار على صيغة المرابحة.

هذه الشركات لديها إمكانات هائلة، وقدرة على الالتزام بما يفرضه البنك من

حيث المجالات والصيغ الجديدة التي تتفق مع أحكام الشريعة، وهي راغبة في ذلك، وعلى هيئة الفتوى الرقابة بالبنك أن تعد نماذج للصيغ الجديدة، وعليها أن تدرس ما تقدمه هذه الشركات من صيغ جديدة ومعاونتها على توجيهها الوجهة الشرعية السليمة، والمساهمة في صياغة النماذج، والإشراف والرقابة على التنفيذ.

**الواحد والعشرون**: تقديم بدائل شرعية لامتصاص فائض السيولة ومعالجة نقص السيولة في نفس الوقت.

**ولتقديم هذه البدائل يحتاج أوّلاً إلى الإجابة عن الأسئلة الآتية:**

١ ــ ما أسباب فائض السيولة؟ أي مصادر هذا الفائض، وهل هذه الأسباب تكمن في زيادة الموارد عن الاستخدامات المتاحة للبنك في الداخل؟

٢ ــ ما السيولة المطلوب توافرها وفقاً للخطة الاستثمارية للبنوك الإسلامية والتي يمكن الاحتفاظ بها واستثمارها في الداخل ولا تحتاج إلى مرابحات دولية ولا تؤثر سلباً على البنك باعتبارها مقتضيات العمل المصرفي العادي؟

**الثاني والعشرون**: تقوية التعامل مع الوكلاء الذين ثبت يقيناً التزامهم بالصيغ الشرعية التي طلبها البنك في المرابحات الدولية، وزيارتهم وتأكيد التوجيهات بالنسبة للصيغ الشرعية.

**الثالث والعشرون**: طلب الصيغ الجديدة التي عرضها الوكلاء وبعض الشركات لاستثمار فائض السيولة في البنك لدراستها من الناحيتين الشرعية والمالية، ثم عقد اجتماع لمناقشة هذه الصيغ وإصدار قرار بشأن استخدامها. وذلك مثل صندوق الإجارة ــ عقد الاستصناع الذي طرحه بنك الكويت المتحد بلندن.

**الرابع والعشرون**: استمرار وتقوية التعامل مع الوكلاء الذين ثبت يقيناً التزامهم بأحكام الشريعة في عمليات المرابحة والبيع والشراء وفقاً للأصول الشرعية، وعمل زيارات تشارك فيها الهيئة لهؤلاء لتوجيههم للإجراءات المطلوبة في هذا الخصوص.

**الخامس والعشرون**: دراسة المشروعات التي عرضها الوكلاء دراسة جادة متعمقة وتقويمها، ولا مانع من الإضافة والتعديل حتى تكون هذه المشروعات أو الصيغ ملتزمة بمنهج الاستثمار الإسلامي، فنكون بذلك قد حققنا هدف البنوك الإسلامية وقدمنا خدمة لهؤلاء في مدهم بصياغة إسلامية لأوعية وصيغ إسلامية جديدة تحقق هدفين: جذب السيولة، والعمل على الكسب. وذلك كله حتى يتسنى لنا استيعاب فائض السيولة لدينا من خلال صيغ مُرضية قابلة للتسييل عند اللزوم.

**السادس والعشرون**: وضع خطط، وعرض مشاريع جادة، للاستثمار المشترك مع البنوك الأخرى، في المجالات وبالصيغ التي تلتزم بأحكام الشريعة الإسلامية، وتكثيف الاتصال بهذه البنوك وتبادل الزيارات، واقتراح مجموعات عمل مع هذه البنوك.

**السابع والعشرون**: طلب الملف الكامل للمشروعات التي عرضتها شركة [........] واستيفاءها منهم لدراستها من الهيئة والمضي في التعاون معهم على الأسس الشرعية. وخصوصاً مشروع إجارة مخازن السكر في فنزويللا التابع للشركة، ومشروعاتهم في مجال النقد الأجنبي وتمويل بيع السكر لباكستان.

**الثامن والعشرون**: تنفيذ وصية وفد البنك لأوروبا بالتعامل مع الشركات ذات السمعة الجيدة والمركز المالي المتين، والقدرة والإمكانات على التعامل بالطريقة الشرعية مثل شركة [........] مع توثيق الصلة وتبادل الخبرات

والمعلومات فيما يتصل بالصيغ الشرعية التي يقدمها البنك كأساس للتعامل مع هذه الشركات.

**التاسع والعشرون:** معاودة الاتصال بـ [. . . . . . . . .] فيما يخص تجارة البلاتنيوم والريديوم، وشراؤها لصالح البنك، وعموماً معاودة الاتصال بالشركات التي زارها الوفد في أوروبا واطمأن إلى أنها تتعامل في التجارة الفعلية وفي عمليات البيع والشراء للمعادن والسلع الاستراتيجية، والتي أبدت تفهماً وتعاوناً مع البنك على الأسس الإسلامية، وتكثيف الجهود في عقد اتفاقات معهم ودراسة ما لديهم من مشروعات وصيغ ومجالات. مثل شركة . . . . . . . . .

**الثلاثون:** بعض الوكلاء والشركات التي قامت البنوك الإسلامية في الماضي بالتعامل معها في المرابحات الدولية لم يقوموا بإجراء هذه المعاملات وفق أحكام الشريعة الإسلامية، لا بسبب عدم رغبتهم في ذلك، بل لجهلهم بإجراءات هذا اللون من الاستثمار.

لذا لزم إعداد برنامج مكثف ومدروس لتوجيه هذه الشركات والبنوك إلى طريقة العمل الإسلامي مع العقود والنماذج، ودليل العمل التفصيلي، لأن هؤلاء على استعداد لتنفيذ ما تريده البنوك الإسلامية منهم إذا كانوا مؤهلين لذلك، بمعنى أن يكون ذلك داخلاً في نشاطهم ولديهم الإمكانات والخبرة لتنفيذه. وهذا يؤكد ضرورة إعداد برنامج باللغة الإنجليزية لطريقة إجراء المرابحات مع إعداد عقود واضحة ودليل عمل وإجراءات محددة، وشرح ذلك لهم مع المتابعة والتدقيق بعد التنفيذ.

**الواحد والثلاثون:** هناك مؤسسات مثل دار المال الإسلامي لها خبرات واسعة في الاستثمارات في مجال الإجارة في المعدات الطبية والبيئية، وفي المجال العقاري، يمكن عمل استثمارات ثنائية مشتركة معهم على أن يكون لهم مقابل الإدارة كمضاربين ومشاركين لنا.

**الثاني والثلاثون:** جمع عروض البنوك والشركات لمشروعات استثمارية مع البنك، والتي قدمت أثناء زيارة الوفد لأوروبا، إذا كانت دراستها كاملة، ويطلب ما لم تقدم فيه دراسة أو كانت الدراسة غير وافية، تمهيداً للدراسة من الناحية الشرعية والجدوى الاقتصادية.

**الثالث والثلاثون:** تقوم هيئة الفتوى والرقابة الشرعية بإعداد وتصميم عقود جديدة للتعامل مع الشركات مباشرة في مجالات المرابحات الحقيقية، والإجارة والاستصناع الدولي، والمشاركات، وتمويل الاعتمادات في الحدود الشرعية. وذلك بعد توافر دراسة كاملة من هذه الشركات عن إمكاناتها وتصورها للعمل بهذه العقود وما لديها من أفكار.

**الرابع والثلاثون: تُقدم وتُعَد وتُصاغ صيغ الاستثمار الجديدة على النحو التالي:**

**الصيغة الأولى:** شراء البضاعة باسم البنك، وتوكيل العميل بالبيع وفقاً لشروط البنك مع ترك هامش ربح يرتضيه، يفوَّض في إضافته إلى الثمن، ويمكن للبنك توجيه الوكيل بالبيع بالنسبة للثمن وطريقة الدفع والضمانات، فيلتزم بها الوكيل وإلاَّ كان ضامناً، ويمكن أن يطلب البنك من وكيل البيع ضمانات لما عساه أن يتخلف في ذمته من مبالغ أو تعويضات بناء على مذهب مالك: «وارتهن إن أقرض»، وهو جواز الرهن في الدَّين الاحتمالي في المستقبل غير المحدد، ويكون حجم التعامل في حدود الضمانات التي قدمها العميل.

وقد جاء في فتح الباري وعمدة القاري، وفتح الباري شرح صحيح البخاري في باب السمسار: **فإن قال له:** «بعه بعشرة، وما زاد فهو لك، أو فهو بيننا نصفين أو أثلاثاً صح».

والوكيل أمين يعمل في حدود تعليمات الموكل ولصالحه، وهو يضمن إن خالف تعليمات الموكل، ويمكن وضع ضوابط بالنسبة لتخزين البضاعة لدى جهة

يسيطر عليها البنك وإن لم يقدم العميل الوكيل الضمان الكافي لإبقاء البضاعة أمانة عنده، وبالتالي فالبضاعة هنا لا تمر بذمة العميل، وإنما تنتقل مباشرة من البنك إلى المشتري، وبذلك يتم تلافي العقود الصورية والبيع قبل القبض الحقيقي، أو التعاقد مع المشتري قبل تملك البنك أو قبضه القبض الكامل للضمان.

ويخفف عن بعض العملاء النشيطين الأمناء الذين ليس لديهم ضمانات كافية لمواجهة دخول البضاعة في ذمتهم المالية، وتكون المصالح التي يريدها العميل والبنك هي ذاتها كما في المرابحات، وللوكيل أن يبيع لنفسه إذا حدد الثمن وشروط البيع.

وهذه الصيغة تصلح في أموال التجار الذين لديهم خبرة في التوزيع وسيطرة على السوق، وليس عندهم ضمانات كافية لشراء البضاعة من البنك مرابحة ثم قيامهم ببيعها للعملاء، وقد جرَّبتها بعض البنوك مع وكلاء السيارات وتجار الحديد ومعدات البناء والأجهزة الطبية وغيرها مما يحتاج إلى توزيع لفئات معينة.

**الصيغة الثانية:** تمويل رأس المال العامل لبعض الشركات ذات المركز المالي المتين والسمعة الطيبة، والتي استكملت المباني والمعدات وتريد تمويلاً لرأس المال العامل، كأجرة العمال وثمن المواد الخام وما إلى ذلك، وهنا يتم تقييم موجودات الشركة أو حقوق المساهمين، ويُعد مركز مالي للشركة بواسطة جهاز خاص في البنك أو لدى مكاتب استشارية دولية ذات سمعة جيدة، وتُعد بعد ذلك دراسة جدوى من قبل الشركة طالبة التمويل، وهذه الدراسة لا بد أن تقوِّمها المكاتب الاستشارية الدولية.

وتُعد الشركة التي أعدت الدراسة وكذلك الشركة التي قوّمت الدراسة مسؤولين عن صحة البيانات والأرقام الواردة بدراسة الجدوى، وأن الدراسة قد أُعدت على أساس الأصول العلمية لدراسات الجدوى.

وتستحق إدارة الشركة نسبة من الأرباح مقابل الإدارة، ثم يوزع الربح الباقي بين الشركة والبنك حسب النسبة بين حقوق المساهمين في الشركة وفق مركزها المالي والتمويل الذي قدمه البنك.

وموجودات الشركة نفسها تعد ضماناً للوفاء بالتمويل والأرباح أو غير ذلك من طرق الضمان.

**الصيغة الثالثة**: الإجارة المنتهية بالتمليك، وهي صيغة معروفة ومطبقة في كثير من البنوك الإسلامية.

**الصيغة الرابعة**: عقود الاستصناع الدولية، وهي صيغة مطبقة في البنوك الإسلامية، ويمكن تطويرها بما يناسب العقود الكبيرة من حيث الضمانات.

**الصيغة الخامسة**: المضاربات العادية، وتطبق على المعاملات الدولية الكبيرة في جميع أوجه النشاط، وميزة هذه الصيغة أن رأس مال المضاربة، والمشروع الذي يقام به رأس المال، تجاري ـ زراعي ـ صناعي ـ تعديني ـ حيواني يكون مملوكاً للبنك، فتحل مشكلة الضمانات بالنسبة للملكية، لأن المضارب المدير أمين ويمكن مطالبته وفقاً لمذهب مالك بضمانات تناسب حجم رأس مال المشروع لضمان ما عساه أن يتخلف في ذمته أثناء حياة المشروع من حقوق للبنك أو تعويضات أو ما إلى ذلك.

ويمكن في المضاربة اتخاذ الاحتياطيات بإعداد عقد المضاربة إعداداً جيداً بحيث توضع شروط لتصرف المضارب تضمن مصلحة البنك.

**الصيغة السادسة**: شراء المعدة وتكون مملوكة للبنك ويعمل عليها العميل طالب المعدة أو السيارة أو الماكينة، وكل أصل يدر دخلاً بالعمل فيه أو به، ويكون مملوكاً لصاحبه، ويعمل فيه غيره بحصته من الإيراد أو الدخل ـ أجرة،

أو عائداً من الخدمات. ويمكن إنشاء إدارة لهذا، وهناك مصانع تريد شراء معدة أو ماكينة للإنتاج، وتعمل دراسة جدوى لإنتاج هذه المعدة، وتكلفة هذا الإنتاج وإيراداته، ثم يتم الاتفاق على كيفية توزيع العائد، وهذا يصلح لتمويل أصحاب الحرف والصناعات وبعض العاملين على سيارات النقل أو التاكسي.

وهذه الصيغة مضاربة أو ملحقة بالمضاربة عند الحنابلة، فالمعدة مملوكة للبنك، والعائد يتم توزيعه وفقاً للاتفاق، ويمكن أخذ ضمان على المضارب لما عساه أن يتخلف أو يثبت في ذمته للبنك، ويتم التأمين أيضاً على المعدة، ولا خلاف في أهمية دخول البنوك الإسلامية هذا المجال لتمويل نشاط أهل الحرف والصناعات والعاملين في مجالات تحتاج منهم إلى رأس مال هو معدة بسيطة.

والمهم أن هذه صيغة جائزة من الناحية الشرعية، وأما جدواها بالنسبة للبنوك الإسلامية فتدرس بدقة وإمعان.

الصيغة السابعة: تمويل الإنتاج الزراعي بطريق المزارعة والمغارسة، وذلك بدخول البنك ممولاً للعمل في الأرض المملوكة لصاحب المشروع أو المستأجرة، أي تمويل رأس المال العامل بحيث يكون الأصل أي الأرض مملوكة للعميل، والإنتاج يوزع حسب الاتفاق.

ولا بد من إعداد دراسة جدوى دقيقة، وذلك في المشروعات الزراعية الكبيرة. وهذا نوع من التمويل النافع، ويمكن أن تكون المشروعات حكومية أو بضمان الحكومات، وذلك بالنسبة للمحاصيل الاستراتيجية كالقطن وقصب السكر والأرز.

ويمكن للبنك أن يدخل ممولاً بالأرض، فيدفع البنك أجرة الأرض أو يشتريها بمساحات واسعة لزراعة محاصيل استراتيجية، ثم يدفعها إلى من يقوم

بزراعتها على نفقته، فالبنك يمول الأرض، والعميل يمول العمل، ويتم توزيع الربح حسب الاتفاق. ويمكن كذلك أن يساهم البنك في تمويل العمل كالبذور أو السماد مثلاً.

وكذلك في استصلاح الأراضي وتشجيرها وبيعها من قبيل قيام البنك بإحياء الموات.

**الصيغة الثامنة:** المشاركات بجميع أنواعها، وهي تكون مع عميل حسن السمعة، ناجح في استثماراته ورأس ماله لا يكفي لأوجه النشاط التي يجيدها، ويقدم دراسة جدوى وفق الأصول العلمية لدراسة الجدوى تفيد أن البنك لو دخل معه شريكاً في هذا النشاط لحقق أرباحاً مجزية.

وهذه المشاركات تدخل في جميع أنواع النشاط، والمهم فيها مسألة الضمانات، فالبنك إذا دخل مشاركة فله حق ملكيته، وإذا احتاج ضمان فهو لضمان أمانة الشريك، وضمان ما إذا ثبت في المستقبل أنه مدين بسبب المشاركة للبنك.

وقد تكون مشاركة البنك منذ بداية المشروع، وقد تكون في حياة المشروع، فينقل جزء من ملكية المشروع أو النشاط للبنك.

وهناك مشاركة أو شركة الوجوه، ويدخل فيها بالضمان إذا كانت طبيعة النشاط أن العوض فيه مؤجل ويحتاج المتعامل مع شريك البنك إلى شريك وجيه، أي ذي سمعة طيبة ومركز مالي متين، وهو هنا يمنح الأجل أو يعطى الائتمان بسبب هذا الشريك، والربح يوزع حسب الاتفاق والتزام كل شريك في الضمان.

فقد يتم الاتفاق على أن يتحمل البنك ٥٠٪ من الالتزامات أو الديون أو المسؤولية، ويتحمل شريك البنك ٥٠٪ فيكون الربح كذلك. ولكن يمكن

للبنك أن يصدر خطاب ضمان عن العملية كلها مما يعرضه وحده للضمان، ولكن يمكن أن يكون متبرعاً بمقدار حصة الشريك من الضمان ٥٠٪ مع أخذ الضمانات من هذا الشريك بحيث تكون البضاعة أو المشروع مثلاً تحت يد البنك أو في مخازنه أو أية ضمانة أخرى يقدمها شريك البنك في حالة ما إذا سُيِّل خطاب الضمان ودفع البنك جميع الالتزام.

وسوف تقوم الهيئة بإعداد وتصميم عقد شركة وجوه يمكن تطبيقه في معاملات البنك من الناحية العملية.

وفي جميع المشاركات يتم الاتفاق على أن الشريك المدير يستحق حصة من الربح مقابل الإدارة، وهو جائز على مذهب أبي حنيفة.

وميزة المشاركة مقارنة بالمضاربة أنه في المشاركة يمكن للبنك أن يشترط المشاركة في اتخاذ القرارات أو الاعتراض عليها أو تقييدها أثناء المشروع، ولكن المضاربة لا تسمح بتدخل البنك في إدارة المشروع أو اتخاذ القرار، وكل ما له أن يقيد المضارب بقيود في عقد المضاربة لا تغل يده بالكلية، ولكن له أن يشترط عليه نوع النشاط، وطريقة الدفع في البيع والشراء، ومكان النشاط وغير ذلك. كما له أن يشترط عليه المشاركة في اتخاذ القرارات الاستثمارية المهمة.

وميزة أخرى للمشاركة أن الشريك مساهم وممول بماله، فهو حريص على المشروع لأنه مشروعه، بخلاف المضارب الذي لا يشارك بمال بل بمجرد العمل.

ومشاكل المشاركات كلها تنحصر في اختيار الأمين القادر على اتخاذ القرارات الاستثمارية بنجاح، ولا بد من التأكد من مركزه المالي وأمانته بل وخبرته.

ولا ينبغي بحال أن يقبل البنك الدخول في مشاركة إلاَّ بعد عمل دراسة جدوى حسب أصول دراسات الجدوى، ولا بد من تقييم هذه الدراسة؛ ولذلك توصي الهيئة بإنشاء وحدة دراسات الجدوى وتعميمها في البنوك الإسلامية، ومدها بعناصر متخصصة وذي كفاءة عاليـة وخبرة طويلة في دراسات الجدوى، ولا ينبغي أن يقصِّر البنك في هذا حتى في المعاملات ذات القيمة الصغيرة.

❑ ❑ ❑

## ١٤٦ ـ ضوابط التعامل
## في المرابحة الدولية

ترى الهيئة ضرورة التدقيق الشرعي على المرابحات الدولية في فترات دورية متقاربة، وذلك وفق الخطوات التالية:

١ ـ أن يكون العرض (أي الإيجاب) من قبل الوكيل مستوفياً لجميع عناصر العقد الشرعي في محل الصفقة جنساً وقدراً ونوعاً، والثمن كذلك.

٢ ـ أن يكون القبول بعد العلم بالعرض (أي الإيجاب) واضحاً ومؤكداً.

٣ ـ أن يعلم الوكيل البنك الموكل بأن الصفقة تمَّت، وأنه اشترى البضاعة وتملكها وأصبحت حيازتها للبنك.

٤ ـ إذا أراد الوكيل أن يشتري لنفسه فلا بد من أن يرسل إيجاباً إلى البنك بعد شرائه للبضاعة وتملكه لها يعلن فيه رغبته في شرائها لنفسه.

٥ ـ أن يوافق البنك إذا أراد على بيع البضاعة للوكيل حسب الشروط الواردة في عرضه.

والمهم: أنَّ عملية البيع التي يقوم بها الوكيل لنفسه أو للغير يجب أن تتم بعد تمام عملية الشراء بصدور الإيجاب والقبول حتى لا يكون البنك قد ربح فيما لم يضمن، أو باع ما ليس عنده.

والمهمّ أيضاً أن يراعى تنفيذ هذه الخطوات بدقة وبذات الترتيب حتى تكون المعاملة شرعية.

هذا، وقد أدرجت الهيئة عقد المرابحات الدولية في جدول أعمالها القادم لمراجعته وإبداء الرأي بشأنه.

❑ ❑ ❑

## ١٤٧ ــ عرض تمويل
## عملية مرابحة بأوزبكستان

اطلعت الهيئة على الموضوع أعلاه ورأت ما يلي:

١ ــ واضح أن نسبة عائد المرابحة بالنسبة للبنك مقبولة، إذا قيست بعوائد المرابحات الدولية، وبعض الاستثمارات في داخل الإمارات، ولكنها ذات جدوى عالية بالنسبة للشركة المشترية مرابحة، لأن نسبة الفائدة لمنح تسهيلات ائتمانية في دول آسيا الوسطى لا تقل بحال عن ١٤٪، وقد تزيد كثيراً مع المطالبة بضمانات قوية.

٢ ــ يظهر أن المركز المالي للشركة المشترية مقبول، باعتبار أن مساهميها هم: حكومة أوزبكستان ومجموعة كابول الكورية، ومع ذلك فإنه يستحسن أن يطلب منهم تقديم مركز مالي أو ميزانية العام الماضي للتعرف على المركز المالي للشركة وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها.

٣ ــ كما أن الهيئة ترى أنه من المستحسن أن يطلب من شركة EREM LTD وكيلة البنك التي قدمت المعاملة تقريراً عن مركز الشركة المشترية المالي، وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها المالية في الماضي.

٤ ــ أما عن البنك الضامن، فإن الظاهر مما ذكرتم أنه أهل للضمان، ولكن خطة تجربتي تدل على أن بعض هذه البنوك قد تعجز عن الوفاء، ولذا فقد اقترحت في الاستثمار في آسيا الوسطى أن يقدم البنك الداخلي (Local Bank) ضماناً

من أحد البنوك العالمية التي يقبلها بنك دبي الإسلامي، وبعض البنوك تقبل ذلك.

٥ ـ وعلى العموم، فإن ظاهر المذكرة يفيد أن العملية ذات جدوى وأن مخاطرها محدودة، غير أنه ليس لدينا أية معلومات عن الشركة المشترية مرابحة، ولا عن البنك الضامن وتعاملاته في الضمان في حالات شبيهة سابقة.



## ١٤٨ـ تسوية الديون المستحقة على إحدى الحكومات الإسلامية

اطلعت الهيئة على الاقتراح المقدم لتسوية الديون المستحقة لبنك دبي الإسلامي، وبعض البنوك الأخرى عن مرابحات مع وزارة البترول والثروة المعدنية بدولة (كذا) التي لم تقم بسدادها في مواعيد استحقاقها نظراً للظروف الاقتصادية الصعبة التي مرت بها.

وتتلخص خطوات وأسس التسوية كما دلت عليها الأوراق وعرضته الإدارة الدولية فيما يلي:

أولاً: لا تتضمن التسوية إعادة جدولة الدين بتأخيره مقابل زيادته، بل الوفاء به في حساب يفتح في بنك الدولة (. . .) ـ وهذا الوفاء يتم بالعملة المحلية، وهذه الخطوة جائزة؛ إذ أن الوفاء بالدَّين يجوز بعملة غير عملة الدين على أساس سعر الصرف المتفق عليه بين الدائن والمدين وقت الوفاء. ووضع هذه المبالغ المحصلة في حساب خاص يفتح لدى بنوك الدولة (. . .) بحيث يتمكن الدائنون أو من ينوب عنهم من التصرف فيه بسحبه أو تحويله أمر جائز مشروع.

ثانياً: هناك اتفاق بين الدائنين وهم البنوك صاحبة هذه الديون على اعتبار المبالغ المحصلة والمودعة لدى بنك الدولة رأس مال مضاربة، وعلى أن أحد هذه البنوك يعمل مضارباً في تلك الأموال، بمعنى تعدد رب المال، ولا مانع شرعاً من اعتبار المبالغ المتحصلة بالروبية من الديون رأس مال مضاربة، لأن المضاربة

بالدَّين بعد تحصيله تجوز، والممنوع هو المضاربة بالدين في ذمة المدين أو في ذمة الغير باعتباره ذريعة إلى الربا.

والشرط في الحالة التي معنا أن تدفع الجهة المدينة وهي وزارة البترول والمعادن في (. . .) الديون فعلاً، أي تدبير النقود ووضعها في هذا الحساب لدى البنك المركزي بحيث يتمكن البنك المضارب من التصرف في هذه الأموال بنفسه أو بواسطة وكيله، وهو بنك الدولة، ويجوز أن يدفعها عنها كفيلها أو وكيلها، إذ المهم أن يكون رأس مال المضاربة نقداً لا ديناً، وأن يكون تحت تصرف المضارب. ولا يهم أن المضارب باتفاقه مع أرباب المال قد خصص هذا المال للمضاربة في داخل الدولة، وأنه ليس له حق تحويله إلى الخارج أو استثماره بطريقة أخرى، لأن الحق لأرباب المال لا يعدوهم، والمضارب وكيل يعمل في حدود الوكالة.

ثالثاً: قيام البنوك المشاركة وهم أرباب المال بتعيين أحدهم مضارباً في هذه الأموال، وقيام المضارب بتعيين وكيل له هو بنك الدولة، وهذا أمر جائز شرعاً، ولكن لا بد أن يكون هناك عقد وكالة حقيقية بين البنك المضارب وبين بنك الدولة، وينص في هذا العقد على سلطات الوكيل وصلاحياته وواجباته. لأن الشريعة أجازت للمضارب أن يوكل غيره في كل أو بعض أعمال المضاربة إذا ما نص في عقد المضاربة على ذلك. ولذا وجب النص في عقد المضاربة على حق المضارب في توكيل الغير.

رابعاً: النص في عقد المضاربة الذي يبرمه أرباب المال (البنوك المشاركة في التسوية) مع البنك المضارب على أن نشاط المضارب ينحصر في عمل المرابحات، أي في البيع والشراء والتجارة بطريق المرابحة، وهذا أمر جائز شرعاً، إذ أن لرب المال أن يشترط على المضارب نوع النشاط ما لم يكن فيه تضييق عليه، وليس في هذا الشرط تضييق.

خامساً: هناك اتفاق بين أرباب المال (البنوك المشاركة) على إيداع رأس مال المضاربة في بنك الدولة، وعلى أن يكون نشاط المضاربة في داخل الدولة، وهذا شرط جائز وليس فيه تضييق على المضارب.

سادساً: هناك اتفاق مع بنك الدولة، وهو وكيل المضارب على تحويل أرباح المضاربة المتحصلة من المرابحات إلى أرباب المال بالدولار بسعر يوم التحويل، وكذلك رأس المال بعد انتهاء المضاربة، وهذا الاتفاق جائز شرعاً ويملكه بنك الدولة باعتباره السلطة النقدية، والهيئة ترى أن هذه التسوية على النحو السابق جائزة شرعاً شريطة أن تكون خطواتها حقيقية وليست صورية بمعنى:

١ ــ أن تقوم الجهة المدينة بديون المرابحات السابقة وهي وزارة البترول بدفع الديون السابقة فعلاً، ولا يضر أن يكون الدفع بعملة أخرى هي الروبية بدلاً من الدولار.

٢ ــ أن يفتح الدائنون حساباً فعلاً في بنك الدولة تودع فيه هذه الأموال وتكون تحت تصرفهم لاستعمالها في الغرض الذي يتفقون عليه، وهو هنا جعلها رأس مال مضاربة يكون نشاطها هو المرابحات ومكانها. . .

٣ ــ أن يعين الدائنون مضارباً في عقد مضاربة فعلاً تحدد فيه واجبات وسلطات المضارب، وأن يكون للمضارب حق ممارسة هذه السلطات وحق التصرف في مال المضاربة.

٤ ــ أن يعين المضارب بنك الدولة وكيلاً له في عقد وكالة فعلي تحدد فيه السلطات والصلاحيات.

٥ ــ أن تكون عمليات المرابحات التي يقوم بها البنك المضارب أو وكيله وهو بنك الدولة حقيقية، وأن تكون مستنداتها حقيقية، وأن ينص في الوكالة أن من حق البنك المضارب الاطلاع على المستندات والدفاتر والسجلات التي يحتفظ بها الوكيل للتأكد من سلامة وجدية المرابحات.

٦ ـ أن يكون من حق أرباب المال مجتمعين أو منفردين أن يطلعوا على الدفاتر والمستندات في جميع عمليات المرابحات للتأكد من جديتها وموافقتها لأحكام الشريعة الإسلامية.

٧ ـ إذا كان البنك قد حصَّل أية مبالغ سابقة باعتبارها غرامات تأخير تحسب من أصل المديونية على الدولة باعتبارها دولة إسلامية لا يجوز أخذ الفوائد منها.

٨ ـ توصي الهيئة المضارب في عقد المضاربة المزمع عقده أن تكون مرابحاته ذات جدوى اقتصادية جيدة تراعي نسبة التضخم بالنسبة للعملة المحلية.

هذا ويمكن للبنوك المشاركة في هذه التسوية باعتبارها رب المال أن تعين أحد البنوك أو غيره وكيلاً بأجر مقطوع أو نسبة من رأس المال دون نظر إلى الربح المتحقق بدلاً من تعيين مضارب، وأن لهذا الوكيل حق توكيل الغير في ذلك.

هذا ما رأته هيئة الفتوى، وتؤكد على اتباع هذه الخطوات وموافاتها أولاً بأول بما يتم الاتفاق عليه بين البنوك الدائنة، وبين الدولة المدينة.





# الاستصناع



## ١٤٩ ـ الإطار العام لنظام الاستصناع

يتكون الإطار العام لنظام الاستصناع في المصرف من العناصر التالية:

١ ــ القواعد العامة.

٢ ــ السياسة التمويلية.

٣ ــ الإجراءات التنفيذية.

٤ ــ المعالجة المحاسبية.

٥ ــ أحكام ختامية.

### ١ ــ القواعد العامة:

١/١ مفهوم الاستصناع:

يعرف الاستصناع بأنه تلك العملية المتمثلة في قيام المصرف (الجهة الممولة) بتشييد إنشاءات مدنية عن طريق مقاول بناءً على اتفاق مسبق مع المتعامل (الجهة الطالبة) وبمقتضى عقد يسمَّى: «عقد الاستصناع»، ومن ثَمَّ تسليمها إلى المتعامل. ولا يجوز أن يكون المقاول هو المتعامل نفسه، ولا من سبق له التعاقد مع المتعامل عن نفس الاستصناع إلَّا بعد فسخ المتعامل عقد المقاولة، وقيام المصرف بإبرام عقد مقاولة جديد.

٢/١ مسؤولية المصرف:

يتحمل المصرف كافة الالتزامات التي يرتبها عقد المقاولة الذي يبرمه

المصرف مع المقاول بشأن الإنشاءات المدنية، كما لو كانت هذه الإنشاءات خاصة بالمصرف.

٢ ـ السياسة التمويلية:

١/٢ مجال تطبيق الاستصناع:

صيغة الاستصناع تغطي الإنشاءات المدنية المتعلقة بالمشاريع الصناعية.

٢/٢ تحديد قيمة الإنشاءات المدنية:

تتمثل قيمة الإنشاءات المدنية محل الاستصناع في الآتي:

١ ـ أتعاب الاستشاري المتعلقة بالتصميم والإشراف.

٢ ـ كلفة عقد المقاولة المبرم بين المصرف والمقاول.

٣ ـ أية تكاليف أخرى متعلقة بالإنشاءات المدنية.

٤ ـ الربح المراد تحقيقه.

٣/٢ هامش الربح وكيفية ووقت ومدة احتسابه:

تحسب أرباح المصرف (بنسبة مئوية) من كلفة الإنشاءات المدنية مضافاً إليها كافة الأتعاب والمصاريف المتعلقة بها على أساس الرصيد الثابت اعتباراً من تاريخ توقيع عقد المقاولة، ويكون ذلك هو ثمن الاستصناع في عقد الاستصناع الموقع مع المتعامل.

٤/٢ طريقة السداد:

الأصل في الوفاء بقيمة الاستصناع هو أن يقوم المتعامل بسداد القيمة عند استلامه للإنشاءات غير أنه طبقاً لما هو متبع في نظام الاستصناع، فإنه يجوز تأجيل الوفاء بالقيمة إلى أجل يتفق عليه في عقد الاستصناع بين الطرفين، أي بمعنى أن يقوم المتعامل بسداد القيمة دفعة واحدة بعد فترة زمنية محددة، كما أنه يجوز تقسيط القيمة على أقساط يتفق عليها الطرفان.

وعملاً بما هو معمول به في المصرف فإن الأقساط تكون: (سنوية/ نصف سنوية/ ربع سنوية/ شهرية)، وتبدأ بعد انتهاء فترة السماح بستة أشهر.

٢/٥ الضمانات:

يطالب المتعامل بتقديم شيكات مصرفية آجلة وأية رهونات أخرى يقبل بها المصرف كضمانات تغطي قيمة الاستصناع، وذلك عند توقيع عقد الاستصناع.

٢/٦ الغرامات الجزائية:

يجوز النص في عقد الاستصناع على تعويض المصرف عن الضرر الفعلي الذي يصيبه بسبب تأخر المتعامل عن السداد دون موافقة المصرف المسبقة، ويحكم بذلك القضاء المختص أو هيئة تحكيم ينص عليها عقد الاستصناع، إذا لم يتم التراضي على هذا التعويض، ولا يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع تحديد مبلغ مقطوع أو نسبة محددة من المبالغ المتأخرة نظير تأخر المتعامل في الوفاء، لأنه من باب: أخرني وأزيدك، وهو ربا باتفاق الفقهاء.

٢/٧ إعادة الجدولة:

يجوز إعادة جدولة قسط أو أكثر مع عدم احتساب أية مبالغ زائدة نظير التأجيل، لأن ما يسمى ضريبة التأجيل التي تحسب بواقع (النسبة المئوية × قيمة القسط × مدة التأجيل) والتي تستوفى في تاريخ التأجيل هي من باب: أخرني وأزيدك، وهو ربا باتفاق الفقهاء. ولكن يجوز النص على وجوب تعويض المصرف عن الضرر الفعلي الذي يصيبه بسبب التأخير وتحكم به المحكمة أو هيئة تحكيم ينص عليها عقد الاستصناع إذا لم يتم التراضي على التعويض بين الطرفين، كما أن للبنك أن ينفذ على الضمانات ولا يقبل التأجيل.

**٣ ـ الإجراءات التنفيذية :**

٣/ ١ يتقدم المتعامل بطلب الحصول على التسهيلات مُبدياً رغبته في الاستفادة منها عن طريق الاستصناع .

٣/ ٢ تقوم الجهات المختصة بدراسة الطلب سواءً كان لإقامة مشروع جديد أم تحديث وتوسيع لمشروع قائم للتحقق من جدوى المشروع .

٣/ ٣ بعد موافقة الإدارة يبرم مع المتعامل عقد رئيس يبين فيه التسهيلات التي سيقدمها المصرف للمتعامل .

٣/ ٤ يُطلب من المتعامل تقديم طلب لإقامة الإنشاءات المدنية المطلوبة مرفقاً به الآتي إن وجدت :

- المستندات الخاصة بالأرض .
- أصل المخططات والرسوم مصدقة من الجهات المعنية .
- الرخص اللازمة الصادرة من جهات الاختصاص .
- كراسة المواصفات وجداول الكميات .
- تعهد بتعويض المصرف عن كافة الرسوم والمبالغ التي دفعها في حالة رجوع المتعامل عن الطلب .

٣/ ٥ تقوم الجهات المختصة بالمصرف بالتحقق مما جاء بالطلب ومرفقاته، وذلك بمقارنتها بما ورد في الدراسة التي قيَّمها المصرف .

٣/ ٦ يقوم المصرف باختيار الاستشاري وإبرام عقد معه بشأن التصميم أو الإشراف على الإنشاءات المدنية، ويجوز الأخذ في الاعتبار بتوصية المتعامل بشأن اختيار الاستشاري .

٣/ ٧ اختيار المقاول بالتنسيق مع الاستشاري وبحضور المتعامل، ومن ثم إعداد عقد المقاولة معه مع إعطاء الأولوية لمن لهم سابق خبرة مع المصرف. ولا يوقع هذا العقد إلاَّ بعد توقيع عقد الاستصناع مع المتعامل .

٣/٨ توقيع عقد الاستصناع مع المتعامل ومطالبته بتقديم الضمانات المطلوبة، ثم توقيع عقد المقاولة مع المقاول وعقد الإشراف مع الاستشاري.

٣/٩ متابعة سير العمل بالتنسيق مع مهندس البنك والاستشاري، ومطالبة الاستشاري بتزويد المصرف بتقارير منتظمة عن مراحل الإنجاز.

٣/١٠ صرف الدفعات المستحقة للمقاول وفقاً للشهادات الصادرة من الاستشاري بعد مراجعتها من مهندس البنك على أن يعد لها جدول سداد واحد عند الدفعة الأخيرة مع مراعاة إعداد جدول سداد مستقل للمبالغ المحجوزة كتأمين عند دفعها.

٣/١١ بعد الحصول على شهادة إكمال الإنشاءات يتم استلام المنشآت بواسطة مهندس البنك بحضور الاستشاري وتسليمها للمتعامل وفق محضر رسمي ينص على الاستلام بالمواصفات المطلوبة.

## المعالجة المحاسبية:

٤/١ تعالج الأعمال المدنية عن طريق الاستصناع محاسبياً بنفس الطريقة المتبعة حالياً بشأن هذه الأعمال فيما يتعلق بإظهارها في القوائم المالية.

٤/٢ يدرج هامش ربح المصرف كمصاريف استصناع في قائمة الدخل بعد أرباح التشغيل بأقساط متساوية مع بداية فترة السداد.

## ٥ ــ أحكام ختامية:

٥/١ ليس هناك ما يحول شرعاً دون استفادة غير المسلمين من نظام الاستصناع.

٥/٢ لا يجوز العمل بالاستصناع إذا كان المتعامل قد تعاقد على إقامة الإنشاءات المدنية قبل الحصول على موافقة المصرف بتقديم التسهيلات.

٥/٣ لا مجال لتطبيق الاستصناع إذا كانت الإنشاءات المدنية قائمة.



## عقد استصناع

إنه في يوم . . . . . . . . . . . . من شهر . . . . . . . . . . . . الموافق / / ٢٠٠١م، في مدينة . . . . . . . . . حرر هذا العقد:

١ ــ بنك دبي الإسلامي، شركة مساهمة عامة قائمة ومؤسسة بموجب قوانين دولة الإمارات العربية المتحدة، عنوانه ص. ب. ١٠٨٠، دبي، ويمثل في التوقيع على هذا العقد السيد . . . . . . . . . . . . . . . . . . بصفته . . . . . . . . . . . . . . . . . .
ويشار إليه فيما بعد بـ . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . «الصانع»

٢ ــ السادة/ . . . . . . . . . . . . . . . . . ، الجنسية . . . . . . . . . . . . . . . . . . .
ص.ب. . . . . . . . . . . . يمثلها السيد . . . . . . . . . . . . بصفته . . . . . . . . . . . . . .
ويشار إليه فيما بعد بـ . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . «المستصنع»

أقر الطرفان بأهليتهما للتعاقد واتفقا على ما يلي:

### التمهيد

حيث إنَّ «الصانع» يعمل في المجال المصرفي ويقوم وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية بالاستثمار في بيع وشراء الأعيان الموصوفة في الذمة التي يقوم بصنعها بمواد من عنده في مقابل ثمن معين يدفعه المستصنع عند التعاقد أو بعده على أقساط محددة، وفقاً لأحكام عقد الاستصناع.

وحيث إنَّ «المستصنع» طلب من «الصانع» القيام ببناء . . . . . . . . . . . . على الأرض المملوكة له/ المستأجرة من السيد/ السادة . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . والكائنة بإمارة . . . . . . . . . بمنطقة . . . . . . . . الحوض رقم . . . . . . . . قطعة رقم . . . . . . . .

بموجب سند الملكية الصادر من دائرة الأراضي/ قسم . . . . . . . . . . . . . التسجيل العقاري ببلدية . . . . . . . . . تحت رقم . . . . . . . . . بتاريخ / / ٢٠٠١ «العين المصنعة» فقد قبل الصانع طلب المستصنع وفقاً للشروط والضوابط التالية :

١ ــ أهمية التمهيد :

يعتبر التمهيد السابق جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد ويقرأ ويفسر مع بنوده .

٢ ــ محل الاستصناع :

محل عقد الاستصناع هو العين المصنعة وفقاً لكراسة الشروط والمواصفات والجدول المحاسبي والخرائط الهندسية المرفقة بهذا العقد كملحق رقم «١» الموقع عليها من الطرفين والمعدة بواسطة مكتب الاستشاري السادة . . . . . . والتي تعد جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد .

٣ ــ الثمن وطريقة سداده :

٣ ــ ١ يتعهد المستصنع بدفع ثمن العين المصنعة بمبلغ وقدره . . . . . . . . . . درهم (فقط . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . ) كالآتي :

مبلغ وقدره . . . . . . . . . . درهم (فقط . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . درهم) عند التوقيع على هذا العقد أما المبلغ الباقي وقدره . . . . . . . درهم (فقط . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . درهم) فيدفع حسب بيان الأقساط المرفق بهذا العقد كملحق رقم (٢) والموقع عليه من الطرفين والذي يعد جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد .

٣ ــ ٢ سداد الأقساط :

يلتزم المستصنع بسداد الأقساط المذكورة في المادة (٣ ــ ١) من هذا العقد في مواعيد استحقاقها وفي حالة فشله عن سداد أي قسط منها في موعد استحقاقه تحل بقية الأقساط دفعة واحدة، ويحق للصانع المطالبة بها، واتخاذ كافة الإجراءات اللازمة للحصول عليها، مع التزام المستصنع بكافة التعويضات عن الأضرار الفعلية التي تلحق بالصانع من جراء فشل المستصنع في الوفاء بالأقساط والالتزامات المترتبة عليه في هذا العقد في مواعيدها .

٣ ــ ٣ تحصيل الأقساط :

يحقّ للصانع أن يخصم الأقساط المستحقة على المستصنع عند حلولها، وكذلك التعويض عن التأخير في الوفاء إن كان حلّ، من كافة حسابات المستصنع الدائنة لدى الصانع بكافة فروعه، أيًّا كان نوعها أو مسمياتها، سواءٌ كانت

بالعملة المحلية أو الأجنبية، وسواءٌ كان تاريخ فتح هذه الحسابات معاصراً أو سابقاً أو لاحقاً لتاريخ إبرام هذا العقد بين الطرفين.

**٣ ــ ٤ التفويض بالخصم:**

تعتبر أرصدة كافة حسابات المستصنع الدائنة لدى الطرف الصانع ضامنة للمديونية، ولقد فوض المستصنع بموجب هذا العقد الصانع الخصم منها تلقائيًا دون الرجوع إليه وبدون إذن من المحكمة، ويدخل في هذا الضمان أية نفقات أو مصروفات أو رسوم قد يتكبدها الصانع نتيجة اتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة لتحصيل مستحقاته لدى المستصنع، ويكون لحقوق «الصانع» دائملاً الأسبقية على أية مطالبات لدائني المستصنع الآخرين وفقاً لأحكام القانون.

**٤ ــ الرهن والضمانات:**

**يلتزم المستصنع بالآتي:**

٤ ــ ١ برهن العين المصنعة لصالح الصانع رهناً تأمينياً من الدرجة الأولى وأن يقوم بتسجيل الرهن المذكور على نفقته الخاصة، تسجيلاً رسمياً لدى الجهات المختصة، وأني ودع لدى الصانع أصل سند الرهن والتسجيل المذكور، ويشمل الرهن التأميني ملحقات العين المصنعة وكل ما عليها من إنشاءات وإضافات بعد إبرام هذا العقد ويحق للصانع التنفيذ على العين المصنعة المرهونة إذا فشل المستصنع بسداد أي قسط من الأقساط وفقاً لأحكام المادة (٣ ــ ٢) من هذا العقد.

٤ ــ ٢ الاحتفاظ بغطاء تأميني شامل للعين المصنعة لدى شركة تأمين معتمدة ومقبولة للصانع خلال فترة سريان هذا العقد على أن يكون الصانع هو المستفيد الأول من ذلك التأمين، وفي حالة عدم التزام المستصنع بالتأمين على العين المصنعة فيحق للصانع التأمين عليها وخصم قيمة هذا التأمين من كافة حسابات المستصنع.

٤ ــ ٣ يلتزم «المستصنع» بصفته مديناً مرتهناً بعدم التصرف في العين المصنعة المرهونة تصرُّفاً ماديًا أو قانونيًا يترتب عليه تقليل قيمتها أو يترتب عليها حقوقاً أو قيوداً أو أعباء لصالح الغير تضر بحقوق الصانع، كما يلتزم بعدم إنشاءه رهناً جديداً على العين المصنعة المرهونة وذلك قبل سداد جميع حقوق الصانع الناشئة عن هذا العقد، ما لم يحصل على موافقة الصانع الخطية المسبقة على هذا التصرف.

٤ ــ ٤ أن يخطر الصانع خلال سبعة أيام من تاريخ أي حادث يؤدي إلى هلاك أو تعييب العين المصنعة.

٤ ــ ٥ بالإضافة إلى رهن العين المصنعة بالكيفية المشار إليها أعلاه، يلتزم المستصنع بأن يقدم للصانع تنفيذاً لالتزاماته بموجب هذا العقد الضمانات الآتية:

........................................................................

........................................................................

........................................................................

........................................................................

........................................................................

٥ ــ تسليم العين المصنعة:

يلتزم الصانع بتسليم العين المصنعة وفقاً للمواصفات المتفق عليها حسب كراسة الشروط والمواصفات والخرائط الهندسية المرفقة بهذا العقد كملحق رقم (١) خلال مدة ...... اعتباراً من .......... (وهذه المدة خاضعة للامتداد المناسب الذي يمنحه القانون أو العرف المهني في هذا المجال). لا يشمل هذا ــ تسليم العين المصنعة وفقاً لأحكام هذه المادة ــ التوصيلات الخارجية للماء والكهرباء والهاتف والمجاري ويشمل فقط إعداد التمديدات والتوصيلات الداخلية للعين المصنعة.

٦ ــ غرامات التأخير:

إذا تأخر الصانع عن الموعد المحدد في المادة (٥) من هذا العقد بسبب يرجع إليه، فيلتزم بدفع غرامة تأخير قدرها ............ درهم (فقط ............ درهم) عن كل يوم تأخير بحد أقصى ٢٪ من ثمن العين المصنعة، وإذا كان سبب التأخير يرجع إلى المستصنع فإنه لا يستحق غرامة التأخير المنصوص عليها أعلاه.

٧ ــ هلاك العين المصنعة:

إذا هلكت العين المصنعة بسبب يرجع للمستصنع فيحق للصانع أن يطلب من المستصنع سداد كامل الأقساط الواردة في المادة (٣) من هذا العقد.

٨ ــ التعويضات:

٨ ــ ١ إذا نزعت ملكية العين المصنعة أو غيرها من الأعيان المرهونة (من قبل المستصنع لصالح الصانع) للمنفعة العامة أو لغيرها استحق الصانع جميع مبالغ التعويض التي تصرفها الجهات المختصة مقابل نزع الملكية، ويمارس الصانع على هذا التعويض حقوق الدائن المرتهن وفاء لمستحقاته، وما قد يزيد عن تلك المستحقات يكون من حق المستصنع

وفي حالة عدم تغطية تلك التعويضات لالتزاماته تجاه الصانع، فإن المبلغ المتبقي من المديونية يظل ديناً في ذمة المستصنع.

٨ ـ ٢ إذا كانت الأرض المقامة عليها العين المصنعة مستأجرة أو غير مملوكة للمستصنع فإنه يتحمل كامل المسؤولية عن أية تصرفات أو إجراءات يجريها المالك الأصلي أو غيره، والتي من شأنها الإضرار بحقوق الصانع، كما يلتزم المستصنع بتعويض الصانع عن كل ما يسببه من أضرار من جراء ذلك. ويجب على المستصنع الحصول على موافقة صاحب الأرض الخطية المسبقة قبل رهنها إلى الصانع وتزويد الصانع بأصل تلك الموافقة.

٩ ـ التفويض باستلام وإدارة العين المصنعة:

فوض المستصنع بموجب هذا العقد الصانع باستلام العين المصنعة من المقاول وإدارتها وتأجيرها وإبرام عقود الإيجار وتحصيل القيمة الإيجارية وخصم قيمة الأقساط المستحقة منها وكل ما تتطلبه إدارة العين المصنعة، وتبدأ صلاحية التفويض والوكالة من تاريخ التوقيع على هذا العقد وتظل منتجة لآثارها حتى تمام الوفاء بكامل الدين، مع حق الصانع في تقاضي نسبة قدرها............٪ (فقط ............................ بالمائة)
من إجمالي الإيجارات نظير قيامه بالإدارة والتحصيل والإشراف الكامل على العين المصنعة وإعادة الزيادة بالكامل للمستصنع بعد خصم المبالغ المستحقة، أما المصروفات الفعلية فيتحملها المستصنع.

١٠ ـ التعديلات بالحذف والإضافة:

لا يجوز للصانع والمستصنع كل من جهته إجراء أية تعديلات سواء بالإضافة أو الحذف، كما لا يجوز لهما كل من جهته أن يجري أية تغييرات في المواصفات المتفق عليها في هذا العقد إلاَّ بعد حصول أي منهما على موافقة الطرف الآخر الخطية المسبقة وبما لا يتجاوز ٢٥٪ (خمسة وعشرون بالمائة) من قيمة عقد المقاولة (عقد الاستصناع الموازي) مع تحمل المستصنع لأية مصاريف إضافية (مباشرة أو غير مباشرة) تنتج عن الإضافة أو الحذف ويتم عمل ذلك في ملحق يرفق بهذا العقد.

١١ ـ عدم تدخل المستصنع في عقد المقاولة:

١١ ـ ١ بما أن المستصنع ليس طرفاً في عقد الاستصناع الموازي المبرم بين الصانع والمقاول لتشييد العين المصنعة فيلتزم المستصنع بعدم إصدار أي أوامر أو طلبات أو توجيهات

سواء كانت شفاهة أو كتابة للمقاول لإجراء أي تعديل في العين المصنعة بالإضافة أو الحذف. وإذا رغب المستصنع في إجراء هذه التعديلات في حدود نسبة ٢٥٪ من قيمة عقد المقاولة وفقاً للشروط المنصوص عليها في المادة (١٠) من هذا العقد، فيجب عليه أن يطلب ذلك من الصانع وليس المقاول.

١١ ــ ٢ يلتزم المستصنع بأن لا يتدخل بأي شكل من الأشكال في تنفيذ عقد الاستصناع الموازي، وعلى وجه الخصوص بأن لا يعترض على سداد أية دفعات للمقاول التي يرى الصانع والمهندس الاستشاري أنها واجبة السداد ومستحقة للمقاول.

١٢ ــ الخلو من الرهن وحقوق الغير:

أقر المستصنع بأن الأرض المقامة عليها العين المصنعة غير محملة بأي رهون أو حقوق شخصية أو عينية وأنه مسؤول عن أية ديون أو حقوق للغير مترتبة قبل إبرام هذا العقد، وأن الصانع ما كان ليبرم هذا العقد لولا هذا الإقرار.

١٣ ــ وعد المستصنع ببيع حصة في العين المصنعة:

يعد المستصنع بأن يبيع حصة من حصصه الشائعة في العين المصنعة للصانع وذلك في حالة فشل المستصنع في سداد أي قسط من الأقساط وفقاً لأحكام المادة (٣ ــ ٢) من هذا العقد بالثمن الذي يتفق عليه الطرفان عند توقيع عقد المشاركة المتناقصة الذي يعد ملحق لهذا العقد.

١٤ ــ سلامة التعاقد:

أقر المستصنع بتفهمه لبنود وأحكام وشروط هذا العقد وأنه لم يتعرض في ذلك لأي نوع من التدليس أو أي عيب آخر يشوب الإرادة.

١٥ ــ سلطة وصلاحية (المستصنع):

أقر المستصنع بأنه يملك السلطة الكاملة والصلاحية اللازمة لإبرام هذا العقد وتنفيذ الالتزامات الواردة فيه وأن هذا التنفيذ لا يتعارض مع أي قانون أو أي عقد قائم أو وعد أو التزام عليه.

١٦ ــ إلزامية تنفيذ العقد:

لا يفسر عدم قيام الصانع في أي وقت بالمطالبة بالتنفيذ التام لأي شرط والتزام وارد في هذا العقد على أنه تنازل عن ذلك الحق أو تخلي عن المطالبة بالتنفيذ التام في أي وقت لاحق.

١٧ ــ تسوية النزاعات:

اتفـق الطرفان على أنـه في حالة نشـوء أي نـزاع أو إخلال أو ادِّعـاء في تفسير أو تنفيذ شروط هذا العقد وعجز الطرفان عن حله وديًّا خلال أسبوعين من تاريخ إخطار أحد الطرفين الآخر بقيام ذلك النزاع أو الخلاف أو الادعاء فيجب أن يحال إلى المحكمة المختصة بذلك في إمارة ........................

١٨ ــ القانون الواجب التطبيق:

يخضع هذا العقد ويفسر ويحدد نطاق تطبيقه ويكمل ما لم يرد ذكره فيه وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية والنظام الأساسي للصانع وما لا يتعارض معهما من القوانين السائدة في دولة الإمارات العربية المتحدة والأعراف المصرفية.

١٩ ــ الإخطارات والمراسلات:

توجه جميع الإخطارات والمراسلات خطّيًّا بي الطرفين إلى عناوينهما المبينة أدناه في هذا العقد ويلتزم كل طرف بإخطار الطرف الآخر بأي تغيير في العنوان، وعلى الطرف الآخر العمل وفقاً لهذا التغيير فور إخطاره به.

١ ــ عنوان «الصانع»

بنك دبي الإسلامي/ فرع ..........................................

ص.ب: ..........................................

هاتف: ..........................................

فاكس: ..........................................

لعناية السيد/ ..........................................

٢ ــ عنوان «المستصنع»

ص.ب: ..........................................

هاتف: ..........................................

فاكس: ..........................................

لعناية السيد/ ..........................................

٢٠ ـ عناوين المواد:

وضعت عناوين مواد هذا العقد لتسهيل الإشارة والرجوع إليها فحسب، ولا ينبغي أن تستخدم في تفسير وتنفيذ أيّ حكم من أحكام هذا العقد.

٢١ ـ نسخ العقد وملاحقه:

تم تحرير هذا العقد في نسختين أصليتين تسلم إلى كل طرف نسخة للعمل بموجبها.

هذا وتعتبر كل الملاحق المذكورة في هذا العقد والموقعة من الطرفين جزءاً لا يتجزأ منه وتقرأ وتفسر مع أحكامه وشروطه.

إشهاداً على ما تقدم ورغبة في الالتزام شرعاً وقانوناً بهذا العقد فقد جرى توقيع الطرفين هنا أدناه بواسطة ممثليهما المفوضين في التاريخ المذكور بعاليه.

| الطرف الأول (الصانع) | الطرف الثاني (المستصنع) |
|---|---|
| بنك دبي الإسلامي/ فرع .......... | السيد/ السادة ............... |
| يمثله السيد.................. | ممثلاً/ ممثلة بالسيد.......... |
| بصفته.................... | بصفته ................... |
| التوقيع ................... | التوقيع.................... |
| الختم | الختم |

❑ ❑ ❑

## ١٥٠ ـ اختيار
## المقاول في الاستصناع

**السؤال:**

هل يحق لطالب الاستصناع أن يختار المقاول من قِبَلِه والاتفاق الشفوي معه على قيمة المشروع ومدته قبل الحضور إلى البنك وطلب استصناع المشروع؟

**الجواب:**

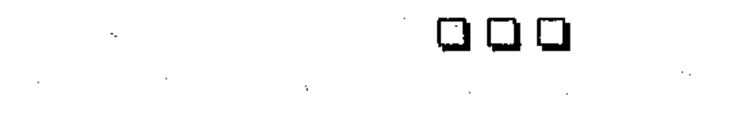
ليس من حق المتعامل المستصنع أن يختار المقاول، بل إن ذلك حق خالص للبنك الصانع.

ولا يجوز شرعاً الاتفاق في عقد الاستصناع على أن يتولى العمل مقاول المستصنع، لأن هذا الاتفاق يجعل المعاملة مجرد قرض مع زيادة في مقابل الأجل، كما لا يجوز الاتفاق في عقد الاستصناع على أن يتولى المستصنع العمل بنفسه بصفته مقاولاً للبنك الصانع، لأن المعاملة في هذه الحالة تتمخض أيضاً عن قرض مع زيادة في مقابل الأجل.

والعقود لغو، إذ أن المستصنع هو الذي يقوم بالعمل فعلاً، والبنك يمول بطريق القرض مع زيادة في الأجل، فالبنك يدفع للمتعامل ثمن الاستصناع في مدة التنفيذ باعتبار المتعامل مقاولاً صانعاً ثم يسترد هذا الثمن مع زيادة مقابل التأجيل أو التقسيط، وذلك شبيه ببيوع العينة التي يبيع فيها الشخص سلعة بثمن حال ثم

يشتريها ثانية من مشتريها الأول بثمن مؤجل يزيد عن ثمن البيع الأول في مقابل الأجل.

والاستصناع هو بيع شيء موصوف مع شرط الصنعة فيه بمواد من عند الصانع، فالمستصنع أي المتعامل مع البنك، مشتر للشيء المصنوع الموصوف، والصانع أي البنك بائع لهذا الشيء، فإذا اتفق الصانع أي البنك مع المستصنع أي المتعامل على أن يقوم المتعامل المستصنع بالصنعة بصفته مقاولاً مقابل ثمن يدفع له أثناء تنفيذ المقاولة، صار البائع بثمن مؤجل مشترياً نفس الشيء المبيع بثمن حال أقل منه، وذلك هو الربا.



## ١٥١ـ المستصنع جمعية تعاونية
## والمقاول شركة مقاولات تابعة لنفس الجمعية

**السـؤال:**

جمعية تعاونية غرضها تشييد مساكن لأعضائها، كما أنها تقوم بشراء وبيع وتأجير الأراضي والمنشآت السكنية لمصلحة أعضائها، وقد قامت هذه الجمعية بإنشاء شركة للمقاولات، للقيام بتنفيذ مشروعاتها الإسكانية، وشركة المقاولات لها نظام وجهاز إداري وفني مستقل عن نظام وجهاز الجمعية، كما أن لهذه الشركة حسابات مستقلة، فهل يجوز أن تكون شركة المقاولات تلك بمثابة مقاول لمشروعات يستصنعها البنك للجمعية التعاونية؟

**الجواب:**

حيث إن البنك يُعد بائعاً في عقد الاستصناع، والمتعامل معه المستصنع مشترياً، فكأن البنك باع العين الموصوفة أي (البناء) إلى المتعامل بثمن يدفع على أقساط، فإذا ما تعاقد البنك باعتباره مستصنعاً، أي مشترياً هذه المرة مع المتعامل بصفته صانعاً، أي بائعاً بثمن يدفع أثناء تنفيذ عملية البناء، فكأن ذلك بيعاً من البنك للمتعامل بثمن آجل أو يدفع على أقساط، ثم مشترياً لنفس العين من المتعامل بثمن حال، أي يدفع أثناء تنفيذ عملية البناء، أي قبل حلول الثمن الذي باع به البنك للمتعامل فكان بيعاً محرماً.

وإذا كانت شركة المقاولات مملوكة بالكامل للجمعية، فالذمة المالية

واحدة، وإن اختلف النظام المالي والإداري، أو استقلت الشركة بنظام مالي أو محاسبـي، فالشركة إذن هي الجمعية، فإذا ما تعاقدت الشركة مع البنك باعتبارها مستصنعاً، أي مشترياً، والبنك بائعاً بثمن يدفع على أقساط، ثم تعاقد البنك معها باعتبارها مقاولاً، أي بائعاً بثمن يدفع أثناء تنفيذ عملية البناء، فقد آل الأمر إلى أن البنك يدفع مبلغ تكلفة المباني أثناء إقامتها، ويأخذ مبلغاً أكبر منه على أقساط، وذلك هو الربا، ذلك أن الجمعية هي التي تقوم بالعمل بنفسها، فكانت العقود وسيلة وذريعة للوصول إلى تمويل البنك لعملية البناء، في مقابل حصوله على مبالغ أكبر في المستقبل.

❑ ❑ ❑

## ١٥٢ـ المستصنع مقاول من الباطن في مشروعه

**السـؤال:**

هل يجوز أن يقوم المستصنع بالعمل في مشروعه كمقاول من الباطن، وبالتالي يقوم البنك بسداد جزء من قيمة المقاولة له مباشرة بناء على طلب المقاول؟

**الجواب:**

حيث إن الظاهر من هذه المعاملة أن المقاول الظاهر لا يقوم فعلاً بتنفيذ أعمال المقاولة، وأن المستصنع الذي عبِّر عنه بمقاول من الباطن هو الذي يقوم بأعمال المقاولـة فعلاً، ويتقاضى ثمـن الاستصناع بطلـب مـن المقـاول الظاهـر للبنك؛ فإن هذا التعاقد والحال كذلك تعاقد صوري، وهو وسيلة وذريعة إلى التمـويـل بفـائـدة، أي أن البنـك يـدفـع ثمـن الاستصنـاع للمستصنـع المشتـري، والمستصنع نفسه بصفته مقاولاً يبيع ما اشتراه بالثمن المقسط، يبيعه بثمن حال، يدفعه البنك له أثناء تنفيذ المقاولة، وهو قرض بفائدة.

أما إذا ثبت أن المستصنع مقاول من الباطن في بعض أعمال المقاولة المتخصص هو فيها، كأعمال الكهرباء وغيرها، وكان الاتفاق بينه وبين المقاول الذي تعاقد مع البنك في خصوص هذه الأعمال، وأن المقاول الذي تعاقد مع البنك يقوم بتنفيذ أعمال المقاولة فعلاً بمعداته وإدارته، وأنه يدفع لمقاول الباطن

مباشرة من عنده، فإن هذه المعاملة صحيحة؛ لوجود ما يفيد أنها ليست ذريعة إلى الربا، وذلك للأصل الشرعي: «أنه يغتفر في التابع ما لا يغتفر في الأصل أو المتبوع».

❑ ❑ ❑

## ١٥٣ ـ المستصنع شريك
## في شركة المقاولات أو المكتب الاستشاري

**السـؤال:**

هل يجوز أن يكون المستصنع شريكاً في شركة المقاولات أو المكتب الاستشاري المشرف على مشروعه المنفَّذ عن طريق البنك؟

**الجواب:**

عقد الاستصناع يتم بين المتعامل «المستصنع»، والبنك باعتباره صانعاً أو «بائعاً» للشيء المصنوع، ولا يلتزم الصانع بالقيام بالعمل بنفسه، بل له أن يعهد بهذا العمل إلى غيره كشركة مقاولات، ويشرف عليها مكتب استشاري.

وحيث إن شركة المقاولات والمكتب الاستشاري لهما شخصيتهما المستقلة عن شخصية المستصنع، فإنه لا حرج في كون الصانع شريكاً في تلك الشركة ما ادمت مشاركته بنسبة لا تزيد عن الثلث، ولا مانع في كون الصانع شريكاً في المكتب الاستشاري.



## ١٥٤ـ المستصنع مدير له حق التوقيع عن شركة المقاولات أو المكتب الاستشاري

**السـؤال:**

هل يجوز أن يكون المستصنع مديراً له حق التوقيع عن شركة المقاولات أو المكتب الاستشاري؟ وفي نفس الوقت هو الذي يوقع عقد الاستصناع مع البنك.

**الجواب:**

عقد الاستصناع يتم بين المتعامل «المستصنع»، والبنك باعتباره صانعاً أو «بائعاً» للشيء المصنوع، ولا يلتزم الصانع بالقيام بالعمل بنفسه، بل له أن يعهد بهذا العمل إلى غيره كشركة مقاولات، ويشرف عليها مكتب استشاري.

وحيث إن شركة المقاولات أو المكتب الاستشاري لهما شخصيتهما المستقلة عن شخصية المستصنع، ولا حرج في كون المستصنع مديراً في تلك الشركة، أو المكتب الاستشاري، وذلك للاختلاف في الشخصية الاعتبارية، والتعاقد تم بين البنك وبين شركة المقاولات والمكتب الاستشاري، وليس مع المدير نفسه.



## ١٥٥ـ حضور المستصنع مناقصة اختيار المقاول المنفذ للمشروع

**السؤال:**

هل يجوز حضور المستصنع اجتماع المناقصة والذي يهدف إلى اختيار المقاول الأقل سعراً، علماً بأن المستصنع قد يرفض اختيار المقاول الأقل سعراً ويطلب من آخر العمل كاشفاً له سعر المقاول الذي تم اختياره، ويطالبه بأن يقوم بالعمل بنفس سعر المقاول الأقل.

**الجواب:**

نعم يجوز حضوره لمناقصة اختيار المقاول ولكن لا قرار له، بل له أن ينصح، والبنك يستقل باتخاذ القرار، لأنه لا علاقة للمقاول بالمستصنع، بل العلاقة بين البنك والمقاول مباشرة، ولكن للمتعامل أن ينصح البنك بمقاول معين لسابق معرفته به وخبرته في مجاله، وللبنك حق قَبوله أو اختيار غيره من المقاولين.



## ١٥٦ ـ اختيار المستصنع للاستشاري

**السـؤال:**

عرض المستصنع على البنك أن يقوم بالإشراف على المبنى الذي طلب صنعه استشاري «معين»، فهل يجوز للبنك قبول هذا الاستشاري؟

**الجواب:**

الأصل هو نسبية آثار العقود، بمعنى أن العقد ينشىء حقوقاً، ويرتب التزامات على عاقديه فقط، فعقد الاستشاري يتم بين البنك والاستشاري، والبنك هو الذي يختار الاستشاري، ويتعاقد معه، وليس المستصنع، ومع ذلك إذا رشح المستصنع استشارياً وزكّاه للبنك، فإن للبنك أن يتعاقد معه، وتكون العلاقة فيما يتعلق بحقوق العقد والتزاماته بين البنك والاستشاري.



## ١٥٧ـ مدير شركة المقاولات هو نفسه الاستشاري

**السـؤال:**

تعاقد البنك مع أحد المقاولين لإنجاز عملية استصناع أبرمها البنك مع أحد المتعاملين باعتباره صانعاً، وعرض المقاول أن يكون استشاري المشروع هو نفسه مدير شركة المقاولات المنفذة، باعتباره استشارياً لديه مكتب للاستشارات الهندسية. فالرجاء الإفادة عن مدى شرعية هذه المعاملة.

**الجواب:**

ترى الهيئة أن الاستشاري يمثل مصلحة البنك باعتباره صانعاً، ويتأكد من تنفيذ عقد المقاولة وفق الاشتراطات المبينة، أو الواردة في عقد المقاولة وفي عقد الاستصناع، وحيث إنه المسؤول عن التأكد من قيام المقاول بالتزاماته، والتنبيه على المخالفات التي تضر بمصلحة البنك باعتباره صانعاً، وهذا كله في مواجهة شركة المقاولات الملتزمة بمقتضى عقد المقاولة بعملية البناء، ومن غير المعقول والمقبول من الناحية الشرعية والفنية أن يراقب الشخص نفسه، وأن ينبه على مخالفاته، وأن يشهد بمطابقة الأعمال التي تمت للمواصفات والشروط التي تضمنها العقد.

لذا ترى الهيئة ــ حفاظاً على مصلحة البنك، والتأكد من أن البنك يفي بالتزامه كصانع وفقاً لشروط عقد الاستصناع ــ أن من مصلحة البنك أن يعيِّن استشارياً غير مدير شركة المقاولات نفسه، حتى يستطيع أن يقوم بواجب الإشراف بطريقة جدية.

## ١٥٨ ـ المقاول
## ابن طالب الاستصناع

**السـؤال:**

هل يجوز أن يكون المقاول المنفذ للمشروع ابن طالب الاستصناع؟

**الجواب:**

الاستصناع طلب الصنع، وقد عُرِّف بأنه عقد على بيع في الذمة شرط فيه العمل، فهو بيع وإجارة، فالصانع بائع لشيء موصوف في الذمة مع شرط العمل فيه، والمستصنع مشترياً لهذا الشيء، ويجوز دفع ثمن الاستصناع عند التعاقد، كما أن الاستصناع وإن أشبه بيع السلم، إلاَّ أنه يجوز تأخير الثمن فيه أو تقسيطه بعد العقد، بل وبعد إتمام العمل وتسليم الشيء المصنوع للمستصنع.

فإذا تعاقد البنك باعتباره صانعاً (بائعاً) مع المتعامل باعتباره مستصنعاً (مشترياً) على أن يبيع الأول شيئاً معلوماً بالصفة والجنس والقدر بعد صناعته بمواد من عنده إلى الثاني، في مقابل ثمن معلوم، سمي ذلك استصناعاً، وهو في حقيقته بيع شيء موصوف في الذمة مع شرط الصنع فيه بمواد من عند الصانع، فالبنك الصانع بائع، والمتعامل المستصنع مشترٍ.

والأصل أن يقوم الصانع بنفسه بالصنعة فيما باعه استصناعاً، ولكن الفقه الإسلامي يجيز للصانع أي البنك، أن يعهد بالصنعة لغيره بأجر أو بدون أجر، وفي الواقع العملي يتعاقد البنك الصانع مع صانع آخر، يسمى مقاول الباطن،

بثمن معلوم يدفعه له أثناء تنفيذ المقاولة أو بعده، للقيام بصناعة الشيء المبيع، والغالب في العمل أيضاً أن البنك باعتباره صانعاً يؤجل ثمن ما باعه استصناعاً أو يقسطه مع حساب هامش ربح نظير تأجيل الثمن.

وعلى ذلك فإنه يجوز للبنك أن يشتري استصناعاً، ما باعه هو استصناعاً، حتى يمكن تسليمه إلى المشتري استصناعاً، أي المتعامل مع البنك. وهو في ذلك أشبه بمن يبيع سلعة سلماً، ثم يشتريها من آخر ليسلمها للمشتري سلماً عند حلول الأجل.

وكذلك الحال في عقود الاستصناع، فإن البنك، بإبرامه عقد استصناع مع المتعامل، يبيع استصناعاً عيناً موصوفة في الذمة مع شرط الصنعة بثمن مؤجل أو يدفع على أقساط، ثم يقوم، بإبرامه عقد استصناع مع صانع أو مقاول آخر، بشراء عين استصناعاً أيضاً من جنس ونوع وقدر وصفة العين التي باعها استصناعاً، بثمن أقل في الغالب مما باع هو به، على أن يدفع هذا الثمن أثناء قيام البائع الصانع أي المقاول بالعمل، والفرق هو ربح البنك.

وبناء على ما تقدم، فإن قواعد بيع العينة وأحكامها تنطبق على عقد الاستصناع، ومن صور بيع العينة المحرمة أن يشتري ما باعه بثمن مؤجل، من مشتريه الأول، بثمن حال أقل من ثمن البيع الأول، فيؤول الأمر إلى أنه دفع مبلغاً من النقود حالاً، ليأخذ أكثر منه مؤجلاً، والعين وسيلة إلى الربا، لأنها عادت إلى بائعها الأول، فلا حاجة لمالكها في بيعها، ولا حاجة لمشتريها في شرائها.

وبناء على ذلك فلا يجوز للبنك الذي أبرم عقد استصناع مع المتعامل أن يتفق معه، أو مع من يمثله على أن يقوم المتعامل بصناعة بناء أو غيره في مقابل ثمن يدفع أثناء تنفيذ الاستصناع، يقل عن الثمن الذي باع به البنك مؤجلاً أو مقسطاً؛ لأن مآل هذه المعاملة يصير تمويلاً، أو إقراضاً مع زيادة في مبلغ التمويل أو القرض في مقابل الأجل.

فالبنك الصانع بائع للمتعامل العين المصنوعة بثمن مؤجل، والبنك مشتر لنفس العين المصنوعة من المتعامل نفسه مرة ثانية بثمن حال أقل من ثمن البيع الأول، أو بعبارة موجزة البنك يدفع للمتعامل مبلغاً من المال، لتمويل عملية بناء عمارة أو سفينة أو طائرة مثلاً أثناء تنفيذ هذه العملية، على أن يتقاضى أكثر من هذا المبلغ في المستقبل، أو على أقساط.

وعلى ذلك فما جاء في السؤال عن حكم تعاقد البنك باعتباره صانعاً، في عقد استصناع مع المتعامل، بالتعاقد مع ابن هذا المتعامل باعتبار الأخير صانعاً أو مقاولاً من الباطن كما يطلق عليه أحياناً، يطبق عليه حكم بيع البنك سلعة بثمن مؤجل من شخص، ثم شرائها ثانية من ابن المشتري بثمن أقل من ثمن البيع الأول، فإن ظهر من قرائن الحال أن التعاقد مع ابن المستصنع، كان حيلة ووسيلة للتمويل مع زيادة مقابل الأجل، كان حراماً، ويتأكد ذلك إذا كان ابن المستصنع قاصراً لا يقوم بأعمال المقاولات إدارة ولا تنفيذاً، وإن كانت له ذمة مالية مستقلة ومال خاص به حصل عليه من إرث أو غيره، أو إذا كان الابن الرشيد شريكاً لوالده في شركة أنشئت لهذا الغرض، ولم تكن موجودة قبل المعاملة.

وترى الهيئة أن يعرض عليها الحالات التي يكون فيها المقاول ابناً للمستصنع أو زوجاً أو قريباً من الدرجة الثانية ولم يكن معروفاً ومرخصاً له بأعمال المقاولة.

❑ ❑ ❑

## ١٥٩ـ المقاول أو الاستشاري أحد ورثة أو وكيل ورثة في الأرض موضوع الاستصناع

**السـؤال:**

هل يجوز أن يكون المقاول أو الاستشاري أحد ورثة أو وكيل ورثة في الأرض موضوع الاستصناع؟

**الجواب:**

عقد الاستصناع يتم بين المتعامل «المستصنع»، والبنك باعتباره صانعاً أو «بائعاً» للشيء المصنوع، ولا يلتزم الصانع بالقيام بالعمل بنفسه، بل له أن يعهد بهذا العمل إلى غيره كشركة مقاولات، ويشرف عليها مكتب استشاري.

وحيث إن شركة المقاولات أو المكتب الاستشاري لهما شخصيتهما المستقلة عن شخصية المستصنع، ولا حرج في كون المقاول أو الاستشاري أحد الورثة في تلك الشركة أو المكتب الاستشاري، وذلك للاختلاف في الشخصية الاعتبارية، والتعاقد تم بين البنك وبين شركة المقاولات والمكتب الاستشاري، وليس المقاول أو الاستشاري نفسيهما، وكذلك لا حرج في كون كل منهما شريكاً مع آخرين في محل الاستصناع.

❑❑❑

## ١٦٠ـ المقاول أو الاستشاري
## شريك المستصنع في الأرض موضوع الاستصناع

**السـؤال:**

هل يجوز أن يكون المستصنع والمقاول شريكين في الأرض موضوع الاستصناع؟

**الجواب:**

عقد الاستصناع يتم بين المتعامل «المستصنع» والبنك باعتباره صانعاً أو «بائعاً» للشيء المصنوع، ولا يلتزم الصانع بالقيام بالعمل بنفسه، بل له أن يعهد بهذا العمل إلى غيره كشركة مقاولات، ويشرف عليها مكتب استشاري.

وحيث إن شركة المقاولات والمكتب الاستشاري لهما شخصيتهما المستقلة عن شخصية المستصنع، ولا حرج في كون المقاول أو الاستشاري شريكاً في الأرض موضوع الاستصناع، وذلك لاختلاف الشخصية الاعتبارية، والتعاقد تم بين البنك وبين شركة المقاولات والمكتب الاستشاري، وليس مع المقاول أو الاستشاري نفسيهما، وكذلك لا حرج في كون كل منهما شريكاً مع آخرين في محل الاستصناع.

❑❑❑

## ١٦١ ــ توكيل المقاول أو الاستشاري بالتوقيع عن المستصنع على عقود ومستندات الاستصناع

**السـؤال:**

هل يجوز أن يقوم المستصنع بعمل توكيل للمقاول أو الاستشاري للتوقيع نيابة عنه على كافة العقود والمستندات مع البنك؟

**الجواب:**

يجوز أن يوكل المستصنع المقاول أو الاستشاري في توقيع عقد الاستصناع مع البنك، ذلك أن المقاول أو الاستشاري يوقع عقد المقاولة مع البنك باعتباره أصيلاً، ويوقع عقد الاستصناع مع البنك بوصفه وكيلاً عن المستصنع، فاختلفت الصفتان.

والشبهة تثور عندما يوكل المقاول المستصنع في توقيع عقد المقاولة مع البنك، إذ أن ذلك يوحي بأن المستصنع هو الذي يقوم بالتنفيذ، أما توكيل المستصنع المقاول فيؤكد وجود المقاول، وأنه هو الذي يقوم بالعمل ويوقع عقد الاستصناع عن المستصنع.



## ١٦٢ـ إنجاز المقاول بعض الأعمال قبل توقيع عقد الاستصناع

**السـؤال:**

هل يجوز أن يقوم المتعامل بإنجاز بعض الأعمال قبل أن يتقدم بطلب استصناع للبنك، أو بعد حصوله على موافقة البنك على الاستصناع وقبل توقيع عقد الاستصناع، وإذا كانت هناك أعمال منجزة من قبل المقاول قبل توقيع عقد الاستصناع، فهل يجوز صرف الدفعة الأولى بعد الموافقة مباشرة؟

**الجواب:**

الاستصناع عقد يتعهد بمقتضاه البنك الصانع، بأن يبيع عيناً مصنوعة موصوفة في الذمة بمواد من عند الصانع، بثمن محدد يدفعه المتعامل (المستصنع) بصفته مشترياً للعين المذكورة، عند التعاقد أو بعده، دفعة واحدة أو على أقساط.

فإذا كان المستصنع (المتعامل) الراغب في شراء هذه العين استصناعاً، قد قام بنفسه أو بواسطة مقاول تعاقد هو معه، بتنفيذ بعض مراحل أو أجزاء المشروع، قبل توقيع عقد الاستصناع مع البنك، فإن هذا العقد يقع باطلاً، ذلك أنه انصب على جزء من المشروع قد نُفِّذ فعلاً، وتحصيل الحاصل محال، إذ كيف يتعهد البنك بصفته صانعاً ببناء طابق أو أساس تم بناؤه فعلاً، ولذلك فإن هذا العقد يتضمن بالنسبة للجزء الذي نفذ من المشروع قرضاً بفائدة، وهو ربا، فالبنك يدفع مبلغاً يقابل هذا الجزء لمقاوله، ومقاوله لا يستطيع أن يبني الجزء المنفذ،

والنتيجة أنه يعطي للمستصنع قرضاً لأجل، والمستصنع سوف يدفع أزيد منه بعد حلول الأجل.

ولذا، فإنه يجب على الإدارة الهندسية وإدارة الاستصناع التأكد من حقيقة المشروع قبل توقيع عقد الاستصناع مباشرة في نفس اليوم أو في اليوم السابق، فإن كان المستصنع أو مقاوله قد قام بتنفيذ جزء من المشروع، وجب إخراجه من العقد، واقتصار العقد على ما لم ينفذ فقط، وكيف يتأتى أن يقوم المقاول الذي لم يتعاقد مع البنك بتنفيذ أعمال يطالب بها البنك، والفرض أن البنك لم يوقع مع المستصنع عقد استصناع.

وعلى ذلك، فكل الأعمال التي يقوم بها المقاول قبل توقيع عقد الاستصناع مع المتعامل لا تدخل في عقد الاستصناع، ولا يدفع عنها البنك لهذا المقاول شيئاً سواء عمل هذا المقاول من تلقاء نفسه وهذا بعيد، أو باتفاق مع المستصنع الذي وعده بأن يعمل ويأخذ المقابل من البنك بعد توقيع عقد الاستصناع، وإن محل التعاقد هنا المشروع بناء عمارة أو باخرة أو مصنعاً أو طائرة، يجب أن يكون معلوماً ومحدداً عند التعاقد، وعلى الصفة التي تم عليها التعاقد وقت التعاقد لا قبله.

فالاستصناع ينصب إذن على المشروع، على الصفة والحالة التي هو عليها عند توقيع عقد الاستصناع، وما تم قبل ذلك من المشروع لا يُعتد به، ولا يدخل في محل التعاقد، ولا يدفع البنك عنه شيئاً، لأن المدفوع يكون قرضاً بفائدة.



## ١٦٣ ـ طلب استصناع
## معاملة تم إنجازها

**السـؤال:**

قام أحد المتعاملين ببناء مسكن، وتبقّى في ذمته مبلغ، ويريد دفعه عن طريق المرابحة على حد قوله، وقد تم الانتهاء من البناء، ولم يتبق إلاّ القليل من العمل حتى يتسلم البناء من المقاول.

فما هي الصيغة الشرعية المناسبة لإجراء هذه العملية؟

**الجواب:**

يجوز للبنك استثمار المبلغ اللازم لاستكمال الأعمال الباقية في المبنى بطريق عقد الاستصناع، على أن تحدد هذه الأعمال بدقة وتقدر تكلفتها، ثم يقوم البنك بالاتفاق مع مقاول من الباطن لتنفيذ هذه الأعمال، كما يجوز أن يبيع البنك مرابحة المواد اللازمة للتشطيب إن كان المبنى يحتاج إلى هذه المواد.

وهذا عقد استصناع جديد للأعمال الباقية، ويمكن للبنك الاتفاق مع المقاول، الذي سبق له العمل في هذا البناء، وتكون علاقته مع البنك لا مع المتعامل في تنفيذ أعمال المقاولة.



## ١٦٤ ـ إعطاء طالب الاستصناع تعليمات للمقاول والاستشاري

**السؤال:**

هل يجوز أن يقوم طالب الاستصناع بالتدخل بالتعديل أو الإضافة أو الحذف في الأعمال المتفق عليها مع كل من المقاول والاستشاري، على اعتبار أنه هو المالك الفعلي للبناء، علماً بأن هناك نصاً في العقد وتعهداً موقعاً من قبله بعدم إعطاء تعليمات لكل من المقاول والاستشاري إلاَّ بعد الحصول على موافقة خطية من البنك؟

**الجواب:**

إن عقد الاستصناع اتفاق بين طرفين هما البنك باعتباره صانعاً، (أي بائعاً لعين مصنوعة موصوفة في الذمة مع شرط العمل أو الصنعة فيها)، والمتعامل باعتباره مستصنعاً (أي مشترياً لعين مصنوعة موصوفة في الذمة بمواد من عند الصانع مع شرط العمل أو الصنعة).

ووفقاً لمبدأ نسبية آثار العقود في الشريعة والقانون، فإن الحقوق والالتزامات التي تترتب على عقد الاستصناع لا يستفيد منها ولا يلتزم بها إلاَّ العاقدان، وهناك عقد بين البنك باعتباره مستصنعاً (أي مشترياً) وبين المقاول باعتباره صانعاً، ولهذا العقد آثار هي عبارة عن حقوق والتزامات يرتبها العقد على عاقديه، وليس له أثر في غير العاقدين.

وبناء على هذا المبدأ، فإن المستصنع (المشتري استصناعاً) لا يحق له التدخل، ولا طلب التعديل أو الإضافة أو الحذف في عقد المقاولة الذي يعقده البنك مع مقاول الباطن، وليس للمقاول أن ينفذ ما يطلبه المستصنع، وإلاَّ كان ضامناً، وكل ما يستطيعه المستصنع أن يطلب من البنك الذي يربطه به عقد استصناع هذا التعديل، فإن وافق البنك على ذلك أعد عقداً جديداً، يسمى عقد التعديل، وهو مكمل للعقد الأصلي، هذا إذا استطاع البنك أن يعدل عقده مع المقاول برضا هذا المقاول.

وللبنك أن يرفض طلب المستصنع في التعديل دون مسؤولية عليه، وكل ذلك قبل الانتهاء من الاستصناع، فإن أتم المقاول صنع محل العقد، فلا يجوز شرعاً هذ التعديل إلاَّ بعقد جديد بين البنك والمتعامل، ومن ثم يقوم البنك بالتعاقد مع مقاول من الباطن، ليقوم بأعمال التعديل وفقاً للاتفاق المبرم بين البنك والمتعامل المستصنع.

وحيث إن الاستشاري المعين من قبل البنك للإشراف على تنفيذ عملية الاستصناع هو تابع للبنك الصانع، ويتقاضى أجره منه، فإنه يتلقى التعليمات من البنك وحده، وإلاَّ كان ضامناً، وليس للمستصنع أن يوجه تعليمات أو أوامر لهذا الاستشاري، فإن نفذ الاستشاري تعليماته كان ضامناً ومسؤولاً أمام البنك الذي عيَّنه.

وليس هناك مانع شرعي من أن يعين المستصنع مديراً أو استشارياً يستشيره هو، بحيث يشرف على المشروع من جهة علاقة المستصنع بالبنك الصانع، للتأكد من قيام البنك ومقاوله بتنفيذ عقد الاستصناع وفقاً للرسومات والشروط المتفق عليها، فهو خبير واستشاري لصالح المشروع، وهذا الاستشاري لا يملك توجيه أية أوامر أو تعليمات لمقاول أو استشاري البنك، إنما له حق المعاينة ومخاطبة البنك الصانع في حالة حدوث مخالفات في عمل المقاول، لما تنص عليه بنود عقد الاستصناع.

❑ ❑ ❑

## ١٦٥ـ شراء المستصنع للمقاول بعض مواد الصنع المطلوبة دون إذن مسبق من البنك ومطالبته بثمنها

**السـؤال:**

نظراً لرغبة المستصنع في الإنجاز السريع قد يضطر إلى شراء بعض مستلزمات البناء، ويطلب المقاول من البنك سداد قيمة هذه المستلزمات للمتعامل مباشرة (المستصنع).

فهل يجوز هذا التصرف؟

**الجواب:**

الأصل أن العلاقة التعاقدية هي بين الصانع (البنك) وبين المقاول، وعلى المقاول أن يقوم بشراء المواد وفقاً للاتفاق، وإذا اشترى المتعامل (المستصنع) شيئاً للمقاول، وطلب المقاول من البنك دفع ثمنها للمستصنع مباشرة خصماً من الدفعات، فللبنك أن يقوم بذلك من باب حوالة الحق. والأولى أن يدفعها للمقاول ليقوم بدوره بدفعها للمستصنع.

غير أن هذه العملية قد تعد ذريعة إلى الحرام، بأن يكون المتعامل يقصد الحصول على مبلغ حال من البنك، ليدفع أزيد منه مؤجلاً، ويقوم هو بنفسه بالعمل، ويكون المقاول صورياً، ومن هنا ترى الهيئة قفل هذا الباب، وعدم صرف مبالغ للمستصنع بناء على طلب المقاول.



## ١٦٦ـ دفع البنك للمقاول قيمة المواد المستخدمة في البناء زيادة على ما هو محدد في خطة الإنجاز

**السـؤال :**

تقدم أحد المتعاملين مع البنك بطلب تنفيذ مشروع بعقود استصناع مختلفة، لكل جزء من مكونات المبنى، ومع مقاولين مختلفين، على أن يتم إدارة المشروع بواسطة مدير للمشروع، يشرف على جميع هذه العقود مع مهندس البنك بالإضافة إلى الاستشاري، واشترط مقاول الخرسانة قيام البنك بدفع ما يعادل ٨٠٪ من قيمة المواد المستخدمة في تنفيذ المشروع ضمن الفواتير الشهرية للإنجاز.

فما هو الحكم الشرعي؟

**الجواب :**

لا مانع شرعاً من الاتفاق بين البنك والمقاول من الباطن على طريقة دفع ثمن العين المصنعة، وتحديد الدفعات بنسب معينة، فهذا مما يجوز الاتفاق عليه، وبالتالي فإن الاتفاق على دفع البنك ٨٠٪ من قيمة المواد المستخدمة في تنفيذ المشروع ضمن الفواتير الشهرية خصماً من ثمن العين المصنعة، أمر جائز شرعاً.

فثمن العين المصنعة يمكن أن يدفع عند التعاقد أو بعده أو على أقساط دون قيود، والأصل أن يراعي البنك في تعاقده مع المقاول نفس شروط تعاقده مع المستصنع، فإذا كان هذا الاتفاق مع المقاول على خلاف عقد الاستصناع، فإنه لا يلزم المتعامل المستصنع بحال، وله أن يعتمد على عقد الاستصناع فقط.

## ١٦٧ ـ تنازل المقاول عن جزء من قيمة المقاولة للمستصنع

**السؤال:**

هل يجوز أن يتنازل المقاول عن جزء من قيمة المقاولة للمستصنع، دون ذكر أسباب ذلك، كأن يطلب المقاول من البنك تحويل مبلغ ما إلى حساب المستصنع؟

**الجواب:**

لا يجوز ذلك، إذ كثر قصد الحرام به في حالات الاستصناع، بأن يكون هناك اتفاق بين المستصنع والمقاول الظاهر على أن المستصنع هو الذي يقوم بالعمل فعلاً ويأخذ المبالغ، وأن المقاول الظاهر أعطى اسمه فقط، أي أنه مقاول صوري، فيصبح العقد بين البنك والمقاول عقداً صورياً بقرينة تقاضي المستصنع لثمن الاستصناع في عقد المقاولة.

والهيئة ترى، سداً للذريعة وغلقاً لأبواب الحرام، أن يقوم البنك بدفع ثمن الاستصناع للمقاول نفسه، ثم يقوم المقاول بدفع المبلغ لمن يشاء ومسؤوليته مسؤولية شخصية أمام الله، أما البنك فتبرأ ذمته من هذه الشبهات، ويسد مفاسد القرض بفائدة.



## ١٦٨ ـ تعديلات إضافية
## يطلبها طالب الاستصناع

**السؤال:**

هل يجوز أن يقوم طالب الاستصناع بتكليف المقاول بتنفيذ بعض التعديلات الإضافية، على أن يقوم بدفع تكلفتها من حسابه الخاص، أم لا بد من الرجوع إلى البنك والاتفاق عليها.

**الجواب:**

إذا أراد المتعامل أن يعدل في عقد الاستصناع المبرم بينه وبين البنك باعتباره صانعاً، فعليه أن يعرض هذا التعديل على البنك، ولا يتم التعديل إلاَّ بموافقة الطرفين، وإذا وافق البنك على التعديل، فإنه يتفق بدوره مع المقاول من الباطن، ولا صلة للمتعامل بالمقاول، ولا يجوز أن يوجه إليه مطالبات، وأوامره لا تُلزم المقاول، فإن نفذ هذه الأوامر على خلاف عقد المقاولة كان ضامناً.

وعلى كل حال فما يحدث بين المتعامل والمقاول، لا يلزم البنك بحال، إلاَّ إذا رأى ذلك في صالحه، ووافق عليه مع المتعامل، ثم مع المقاول.

وإذا طلب المتعامل من البنك إبرام عقد استصناع، فيجب أن يعلم المتعامل أنه بعد الاتفاق على شروط هذا العقد وتوقيعه، فإنه لا شأن له بعملية التنفيذ، فمن المتصور أن يقوم البنك الإسلامي بالعمل بنفسه، من خلال شركة مقاولات مملوكة له بالكامل، أو من خلال مقاول أو صانع آخر.

## ١٦٩ـ طلب المستصنع
## فسخ عقد الاستصناع

**السؤال:**

هل يجوز أن يقوم المستصنع بمطالبة البنك بإيقاف تنفيذ المشروع بسبب تأخر المقاول ـ الذي سبق أن قام هو باختياره ـ على أن يقوم هو باستكمال المشروع من حسابه الخاص، والتزامه بسداد ما قام البنك بدفعه للمقاول والاستشاري عن الأعمال المنجزة بالإضافة إلى أرباحها.

**الجواب:**

الأصل أن اختيار المتعامل للمقاول لا يلزم البنك إذا ما دخل البنك في عقد استصناع مع هذا المتعامل، وللبنك أن يختار مرشح المتعامل، أو يطرح العملية في مناقصة، ويختار الأكثر تحقيقاً لمصلحة البنك، ولا يجوز أن يشترط المتعامل على البنك في عقد الاستصناع مقاولاً بعينه، لأن هذا شرط ينافي مقتضى العقد ويحرم البنك الصانع ـ وهو بائع لعين موصوفة في الذمة مع الصنعة فيها بمواد من عنده ـ يحرمه من حقه في صناعة العين المبيعة بنفسه أو بواسطة من يختاره، وهو يختار من يراه قادراً ومؤهلاً لصناعة الشيء المبيع مع مراعاة جنسه ونوعه وقدره وصفته حتى يسلمه للمتعامل على الصفة المتفق عليها.

وعقد الاستصناع عقد ملزم لطرفيه خصوصاً بعد الشروع في العمل على الرأي المختار، فلا يجوز تعديله أو وقف تنفيذه إلاّ باتفاق الطرفين، ما لم يحدث

إخلال يوجب فسخه من أحد العاقدين، فإن حدث ذلك كان للطرف المتضرر أن يطلب فسخ العقد، أو يطلب التعويض في حدود نصوص العقد.

فإذا تأخر البنك باعتباره صانعاً في تسليم العين المبيعة عن الأجل المحدد، سواء كان ذلك بخطأ المقاول من الباطن الذي تعاقد البنك معه بناء على اختيار البنك أو ترشيح المتعامل نفسه، أو بخطأ البنك باعتباره صانعاً، فإن للمتعامل أن يطلب فسخ العقد، إلاَّ إذا كانت نصوص العقد لا تجيز الفسخ، بل تطالب بالتعويض عن الضرر الناتج عن التأخير، ولا أثر لاختيار المتعامل للمقاول في نفس مسؤولية البنك عن التأخير، وبالطبع إذا تم فسخ العقد باتفاق الطرفين (البنك والمتعامل معه)، أو بناء على طلب المتعامل بسبب خطأ البنك وتأخره في تسليم العين المبيعة في الموعد المتفق عليه، فإن المحاسبة تتم على أساس الأعمال المنفذة، وما يقابلها من ثمن حسب نصوص عقد الاستصناع، وما قد يكون البنك تكلفه من مصروفات كأجر الاستشاري، مخصوماً منها ما قد ينص عليه العقد من غرامات على البنك الصانع.

وأما علاقة البنك بالمقاول فيحكمها العقد المبرم بينهما: فيجوز فسخ هذا العقد باتفاق الطرفين، ويجوز للبنك طلب الفسخ لخطأ المقاول أو تأخره في تنفيذ الأعمال في الموعد المتفق عليه، ولا ارتباط بين عقد الاستصناع وعقد المقاولة، فقد يحكم على البنك بفسخ العقد مع التعويض أو بدونه، ولا يحكم بفسخ عقد المقاولة لأن المقاول لم يرتكب خطأ يوجب الفسخ، وقد يفسخ العقد مع المقاول فيختار البنك مقاولاً آخر لإتمام العمل، في حين أن عقد الاستصناع مستمر لعدم وجود ما يوجب الفسخ.



## ١٧٠ـ طلب المستصنع من المقاول عدم أخذ دفعة مقدمة حتى لا يدفع عنها أرباح

**السؤال:**

بعض المتعاملين يعرف طريقة البنك في احتساب الأرباح، لذا يطلب من المقاول عدم أخذ دفعة مقدمة لأن حصول المقاول على دفعة مقدمة يترتب عليه تحميل المستصنع أرباح تلك الدفعة من تاريخ استلام المقاول لها، فهل يجوز للمستصنع أن يتحكم في طريق سداد قيمة المقاولة للمقاول بطلبه عدم أخذ دفعة مقدمة؟

**الجواب:**

الأصل أن عقد الاستصناع هو بيع عين مصنعة بمواد من عند الصانع بثمن محدد في العقد مدفوع عند التعاقد أو بعده أو مقسطاً، فهو علاقة بين البنك والمتعامل، وكذلك تعاقد البنك باعتباره مشترياً للعين المصنعة من المقاول، والمقاول بائع لهذه العين، والعقود ترتب آثارها بين عاقديها دون غيرهما، عملاً بمبدأ نسبية العقود، وبالتالي فلا علاقة للمستصنع بالمقاول، والعقد بين البنك والمقاول هو الذي يحكم علاقة البنك بالمقاول.

وعلى ذلك، فإذا طلب المستصنع من المقاول عدم أخذ دفعة مقدمة، ورضي المقاول، لم يكن فيه مخالفة شرعية؛ لأن الأمر لهما لا يعدوهما، ومع ذلك فإن طلب المستصنع لا يلزم المقاول ولا البنك.

## ١٧١ـ تعهد المقاول والاستشاري بعدم المطالبة بأية دفعات حتى يسدد المستصنع باقي العربون

**السـؤال:**

عند مطالبة أحد المستصنعين بسداد العربون المقرر، اعتذر عن عدم إمكانية الدفع دفعة واحدة، واقترح سداد جزء من العربون، ثم تجزئة المتبقي طبقاً لدفعات المقاول، كما أنه طلب من المقاول والاستشاري تقديم تعهد إلى البنك بعدم المطالبة بأي دفعات إلاَّ بعد سداد المتعامل (المستصنع) للمبلغ المتفق على سداده كمقدم ثمن.

فهل يجوز قبول مثل هذا التعهد؟

**الجواب:**

يجوز تأجيل مقدم الثمن أو تقسيطه في أجل معلوم للعاقدين، بذكر الأجل في هذا الاتفاق، أو بالإشارة إليه في وثيقة أخرى مرفقة باعتبارها جزءاً من هذا الاتفاق.

ويستوي في الاتفاق على التأجيل والتقسيط أن يكون في أصل عقد الاستصناع أو في اتفاق لاحق، أما التأجيل أو التقسيط لأجل مرتبط بعقد آخر أو بواقعة غير محددة، كأن يقول: أحلت مقدم الثمن أو جزءاً منه لحين دفع البنك للمقاول القسط، فهذا الاتفاق لا يجوز، لجهالة الأجل، أو ارتباطه بعقد آخر، ليس العاقدان أو أحدهما طرفاً فيه.

كما يجوز للمقاول والاستشاري تأجيل الأقساط إلى أجل معلوم للعاقدين بالنص عليه في اتفاق التأجيل، أو بالإشارة إلى وثيقة مرفقة كجزء من الاتفاق، ولا يجوز ربطه أو تعليقه بعقد آخر أو بواقعة غير محددة.

أي لا علاقة بين تأجيل دفع مقدم الثمن من المتعامل دفعة واحدة، أو على أقساط بالدفعات التي يدفعها البنك لكل من المقاول والاستشاري.



## ١٧٢ ـ إعلام المتعامل بمكافأة السداد المبكر

**السـؤال:**

أحياناً يرغب المستصنع في بيع البناء بعد إنجازه، ويطلب معرفة مكافأة السداد في حالة ما إذا قام بالسداد الآن، وكم تكون إذا ما تم السداد بعد مدة معينة، لاختيار الموعد الأنسب له، فهل يمكن إعلامه بها؟

**الجواب:**

نعم يجوز إعلامه بالقواعد والنظام والنسب، لا الاتفاق معه مقدماً.

❑ ❑ ❑

## ١٧٣ ـ إعادة احتساب أرباح الاستصناع بعد انتهاء البناء

**السـؤال:**

أحد المستصنعين يطلب من البنك أن يعيد احتساب الأرباح بعد انتهاء البناء، وذلك وفقاً لتاريخ سداد دفعات المقاول، وقيمة كل دفعة، متعلّلاً بأن المقاول أنجز المشروع في مدة أقل من مدة التنفيذ المتفق عليه، أو متعللاً بأن المقاول لم يسارع باستلام دفعات من البنك طبقاً لما ورد بالجدول المقدم منه. فهل يجوز ذلك؟

**الجواب:**

لا يجوز، لأنه عقد بيع لعين مصنعة موصوفة في الذمة بثمن حدد في عقد الاستصناع، أي في عقد البيع، فلا ينظر فيه بعد تمامه إلى طرق حساب هذا الثمن وعناصره.

❑ ❑ ❑

## ١٧٤ ـ سداد الأقساط بشكل يسمح للمتعامل معرفة أرباح كل قسط

**السؤال:**

أحد المستصنعين يطلب سداد الاستصناع في تواريخ يحددها هو، بمبالغ يحددها أيضاً مضافاً إليها أرباح البنك عن كل دفعة يدفعها.

وفي حالة الموافقة سيقوم البنك باحتساب الأرباح بالطريقة التي طلبها المتعامل، وإعلامه بما عليه وتاريخ استحقاقه قبل التعاقد مع المتعامل.

فهل يجوز قبول هذا الطلب؟ (أي أن المتعامل عرف وحدد ربح كل قسط على حدة).

**الجواب:**

لا يجوز، لأن الاستصناع بيع عين مصنعة موصوفة في الذمة بمواد من عند الصانع في مقابل ثمن محدد في العقد، بصرف النظر عن طريقة حساب هذا الثمن، لأن الحساب أمر داخلي، والثمن محدد مرة واحدة.

وليس الاستصناع كالمرابحة في حساب ما قامت به العين الموعود بشرائها مع نسبة من الربح، إذ لا مانع من أن يعرف الآمر بالشراء ثمن الشيء، أو ما قام به مع نسبة الربح، لأن عقد المرابحة يقوم أساساً على معرفة الثمن ونسبة الربح، في حين أن الاستصناع عقد محدد بثمن محدد.



## ١٧٥ ـ التأخر في سداد أقساط الاستصناع بسبب أعمال المستصنع الإضافية

**السـؤال:**

هل يمكن أن ينص صراحة في عقد الاستصناع على أن «سداد الأقساط غير مرتبطة بإنجاز البناء»، وذلك لأن بعض المستصنعين يرفضون السداد في الموعد المحدد بحجة عدم توصيل الكهرباء للبناء أو عدم انتهاء بعض الأعمال الإضافية التي يقوم بها المستصنع على نفقته الخاصة وخارج نطاق العقد، والتي قد تستغرق عدة شهور، مع ملاحظة أن العقد لا يشمل هذه الأعمال.

**الجواب:**

نعم يجوز أن ينص في عقد الاستصناع على أن سداد الأقساط غير مرتبط بإنجاز أي أعمال خارج نطاق هذا العقد، لأن الاستصناع بيع لعين مصنعة موصوفة في الذمة بمواد من عند الصانع بثمن محدد في عقد البيع، يجب دفعه في مواعيده.



## ١٧٦ـ توصيل الماء والكهرباء إلى البنايات التي أقامها البنك بنظام الاستصناع

**السـؤال:**

مدى جواز إبرام عقد مرابحة، أو استصناع، لتوصيل المياه أو الكهرباء، أو غيرها، من الجهات الحكومية المختصة إلى البنايات التي باعها البنك للمتعاملين بموجب عقد استصناع.

**الجواب:**

في أثناء سريان العقد وأثناء التنفيذ، وقبل الفراغ والتسليم يجوز تعديل عقد الاستصناع بإدخال بند توصيل المرافق الخارجية من قبل الجهة الحكومية. أما إذا تم البناء وسلِّم للمستصنع فلا يجوز أن يدفع البنك تكاليف المرافق للجهة الحكومية، على أن تؤجل على المستصنع إلاَّ بطريق القرض الحسن، ولا يتقاضى البنك زيادة على هذا المبلغ في مقابل الأجل.



## ١٧٧ ـ توصيل خدمات الصرف الصحي لبناية تم استصناعها عن طريق البنك

**السـؤال:**

سبق أن قام البنك باستصناع بناية لأحد المتعاملين، وتم تأجيرها ودفع المتعامل القسط الأول. ونظراً لكون المنطقة لم يكن بها صرف صحي، فقد كانت تتم عملية شفط مرتين شهرياً، وأخيراً قامت بلدية الشارقة بإدخال خدمة الصرف الصحي للمنطقة، وطلبت من مالك البناية دفع رسوم لتوصيل البناية بالصرف الصحي.

وطلب المتعامل قيام البنك بسداد هذه الرسوم للبلدية باعتبار هذه التكلفة ملحقاً لعقد الاستصناع.

فهل يجوز أن يقوم البنك بعمل «ملحق عقد استصناع» لتغطية هذه التكلفة أم لا؟

**الجواب:**

لا يجوز التعديل لأن المعاملة قد انتهت، والدفع النقدي الآن في مقابل عائد، يعد قرضاً بفائدة، لأنه لا عمل ولا استصناع في واقع الأمر.



## ١٧٨ ـ التوريد والتركيب وأعمال التجميل (الديكور) في الاستصناع

**السـؤال:**

أحـد المستصنعيـن طلـب أن يقـوم المقـاول بـإنجـاز البنـاء، وآخـر بتـوريـد مستلزمات التكييف المركزي، وثالث لأعمال التجميل (الديكور)، وبصورة منفصلة لكل مقاول.

علماً بأنه في الحالات العادية يتم التعاقد مع مقاول واحد لإنجاز المطلوب، وأي أعمال أخرى يقوم المقاول الرئيس بإسنادها إلى مقاولي الباطن، أما في هذه الحالة فيبدو أن المستصنع يريد أن يوفر في التكلفة الإجمالية، فهل يمكن لعقد الاستصنـاع أن يغطـي التـوريـد والتـركيـب للتكييـف المـركـزي وأعمـال التجميـل (الديكور)؟

**الجواب:**

عقد الاستصناع عقد بيع للعَين المصنعة التي تدخل فيها المواد المصنعة، فعقد الاستصناع بين البنك والمتعامل على هذ الوصف يشمل الصنعة والمواد وأعمال التجميل (الديكور)، وللبنك أن يتعاقد مع مقاول ليقوم بالصنعة، أي بالبناء فقط، بأجر معلوم على أن يشتري البنك المواد، وله أن يتعاقد مع مهندس أعمال التجميل (الديكور) بعقد إجارة.

❑ ❑ ❑

## ١٧٩ ـ غرامات التأخير
## التي يدفعها المقاول

**السـؤال:**

عندما يتم فرض غرامة تأخير على المقاول طبقاً لعقد المقاولة، فهي من حق البنك، ولكن يتم تحويل قيمة تلك الغرامة للمتعامل المستصنع، أو تستخدم في تسديد جزء من الأقساط المترتبة عليه، وذلك في حالة ما إذا كان منتظماً في سداد أقساط الاستصناع، كما يمكن للمتعامل التنازل عنها للمقاول إذا كان التأخير بسببه. فهل هذا الإجراء جائز شرعاً؟

**الجواب:**

إذا تأخر المقاول في تسليم المبنى، وترتب عليه غرامة تأخير، فإن للبنك أن يتقاضاها أو يتركها للمقاول، لأن المقاول تابع له. وموضوع دفع المتعامل للأقساط في مواعيدها قضية أخرى، وهو أمر واجب عليه، ولا مصلحة للمتعامل في إعفاء المقاول من غرامة التأخير، إلاَّ إذا كان التأخير بسببه، وترتب عليه حرمانه من الغرامة، مع أن البنك في هذه الحالة يستحق الغرامة.

وإذا نص عقد الاستصناع على التزام البنك بغرامة تأخير، فإن على البنك أن يدفع هذه الغرامة، والغالب أن تأخير البنك يكون بسبب تأخير المقاول، وفي هذه الحالة فإن الغرامة التي يأخذها البنك من المقاول، سوف يسددها للمتعامل، والغالب كذلك أن تكون قيمة الغرامة واحدة في عقد الاستصناع وعقد المقاولة.

وإذا كان المتعامل قد تأخر هو أيضاً في سداد الأقساط، فإنه يعد مُخِلاً بالتزامه، ولا يستحق غرامة من البنك، ويحتفظ البنك بالغرامات التي أخذها من المقاول.

وتوصي الهيئة أن يحدد البنك غرامة التأخير في عقد المقاولة بمبلغ يساوي مبلغ غرامة التأخير المشروطة عليه في عقد الاستصناع، ذلك أن كل تأخير للمقاول سوف يترتب عليه تأخير في تسليم البنك العين المصنعة، فيكون البنك دافعاً لغرامة تأخير للمتعامل مساوية للتي يتقاضاها من المقاول.

أما إذا كان المتعامل قد تأخر أيضاً في الوفاء بالأقساط، فإنه لا يستحق غرامة تأخير، ويستبقي البنك الغرامة التي قبضها من المقاول، لتعويضه عن تأخر المستصنع في دفع الأقساط.

وقد يكون التأخير من البنك، فيدفع غرامة تأخير، ولا يأخذ غرامة من المقاول.



## ١٨٠ـ حصة الاستشاري من غرامة التأخير التي لم ينص عليها في العقد

**السـؤال:**

إذا لم يوجد نص في عقد الاستشاري يمنحه نصيباً في غرامة التأخير، ولكن ذكر في المرفقات الخاصة بالمشروع نص، ثم حدث تأخير في تنفيذ المشروع، وبالتالي قام الاستشاري بالعمل مدة إضافية (مدة التأخير) وتقدم الاستشاري للبنك طالباً صرف حصته من غرامة التأخير، والتي فرضت على المقاول، فهل يتم صرف مبلغ تقديري للاستشاري أم لا؟

**الجواب:**

عقد الاستشارة يتم بين البنك والاستشاري بخصوص الإشراف على تنفيذ عقد المقاولة بين البنك والمقاول، فو تابع للبنك ويحدد العقد حقوق الاستشاري، ومن هذه الحقوق حقه في نسبة من غرامة التأخير التي يدفعها المقاول للبنك.

فإذا نص العقد مع الاستشاري أو أحد المرفقات على ذلك وجب اتباعه، وإلاَّ حُكِّم العُرف، لأن المعروف عُرفاً كالمشروط شرطاً، فإذا كان العرف يقضي بأن الاستشاري يستحق نسبة من غرامة التأخير استحق هذه النسبة وإن لم ينص عليها في العقد.



## ١٨١ـ طلب المستصنع الحصول على المبلغ المحجوز للصيانة

**السـؤال:**

يقوم البنك بحجز نسبة ٥٪ من قيمة المقاولة لمدة سنة نظير ضمان الصيانة، وفي هذه الأثناء قد يتم تصفية شركة المقاولات، أو يغادر صاحبها البلاد لإفلاسه، أو يدخل السجن لتراكم الديون عليه وما إلى ذلك.

وهنا يطلب المستصنع صرف قيمة المبلغ المحجوز للصيانة له، متعللاً بأنه قد حدثت مشاكل في البناية، وأنه قام بإصلاحها على نفقته، وأنه تكبد مبلغاً أكبر من المحجوز للصيانة، علماً بأنه خالف نظام البنك بعدم إبلاغنا بوجود مشكلة في الصيانة حيث يقوم البنك بعمل اللازم.

**الجواب:**

ليس للمتعامل طلب هذا المبلغ ولا للبنك إعطاؤه له، وإنما يقوم البنك نيابة عن المقاول في غيابه بأعمال الصيانة في حدود المبلغ.



## ١٨٢ـ حكم مبلغ تأمين الصيانة الذي لم يستخدم وقد ألغى المقاول شركة ولم يستدل على عنوانه

**السـؤال:**

ما حكم المبلغ المحجوز للصيانة عند عدم وجود أية مشاكل في الصيانة باعتراف المستصنع، وقد ألغى المقاول شركته، ولم يستدل على عنوانه داخل أو خارج الدولة، فكيف يمكن التصرف بالمبلغ المحجوز كضمان للصيانة؟

**الجواب:**

يبقى المبلغ في حساب أمانات لمدة سنة، فإن ظهر المقاول استحقه ولا حق فيه للمتعامل ولا للبنك، وبعد مرور تلك المدة يحوَّل هذا المبلغ لحساب القرض الحسن كأمانة، ويبقى أجره لصاحبه، على أن يُرد إليه عند حضوره لاستلامه.

❑ ❑ ❑

## ١٨٣ـ أجر الاستشاري
## عن معاملة الاستصناع الملغاة

**السـؤال:**

تقدم أحد المتعاملين بطلب استصناع ڤيلتين (دارَين) بمواصفات متميزة، وقد وافق البنك على ذلك، وأجريت مناقصة بين المقاولين لتنفيذ الفلتين (الدارين) تحت إشراف أحد المكاتب الاستشارية.

ثم تقدم المتعامل بطلب تغيير الاستصناع ليكون أربع (فلل/ دور) بدلاً من فلتين بنفس القيمة وبمواصفات أقـل، وقدم رسوم هندسية من مكتب استشاري آخر على أن يكون الإشراف في المشروع الجديد بواسطة المكتب الاستشاري الأول.

تقدم المكتب الاستشاري بطلب ليوقع عليه المتعامل بسداد مبلغ نظير تصميم الفلتين المَلْغِيَّتين.

وجَّه المتعامل رسالة إلى المكتب الاستشاري يعلمه بأن تنفيذ المشروع الخاص بالفلل الأربعة سينفذ عن طريقهم ويطلب منهم تحديد مبلغ رمزي نظير أتعابهم عن المشروع الملغى.

وجَّه المتعامل رسالة إلى البنك يطلب منه دفع مبلغ للمكتب الاستشاري وذلك نظير أتعابهم عن المشروع الملغى بالإضافة إلى نسبة ٤٪ من قيمة المقاولة الجديدة (أربع فلل).

هل تضاف أتعاب الاستشاري عن تصميم عدد ٢ فيلا (. . . . . . .) إلى قيمة العقد المبرم معه بالإشراف على المشروع الجديد (أربع فلل) بقيمة ٤٪ من المقاولة الجديدة.

**الجواب:**

لا يجوز احتساب أجر الاستشاري الذي لم يتعاقد مع البنك عن معاملة سابقة قرر المتعامل إلغاءها، وقدَّم للبنك اقتراحاً جديداً ببناء أربعة مباني بدلاً من اثنين، ويمكن احتساب أجر الاستشاري عن المعاملة الجديدة إذا تعاقد معه البنك، أما إذا كان البنك قد تعاقد مع الاستشاري على بناء الفلتين، فإن البنك يدفع المبلغ، ثم يحمِّله للمتعامل الذي قام بالإلغاء.



## ١٨٤ـ تأجيل قسط
## مع تقديم قسط آخر

**السـؤال:**

تقدم أحد المتعاملين بطلب تأجيل القسط الأول لمدة أربعة أشهر أو أكثر والمترتب عن معاملة استصناع، حيث إنه لم يتمكن من تأجير البناية، وفي نفس الوقت وكتعويض للبنك عن نتيجة التأجيل ـ يتم تقديم موعد القسط الأخير لمدة مساوية لمدة التأجيل أو تزيد عنها.

برجاء بيان جواز ذلك من عدمه.

**الجواب:**

يجوز الاتفاق بين البنك والمتعامل على تأجيل قسط معاملة الاستصناع، كما يجوز لهما الاتفاق على تقديم قسط آخر، لأن الحق لهما لا يعدوهما، وليس فيها محظور شرعي، لأنها إعادة جدولة للديون دون زيادة في مقدارها، والجدولة بالتعجيل لا شيء فيها، وبالتأجيل جائزة دون زيادة، وليس في هذا تعديل في آثار العقد.



## ١٨٥ـ تعديل مواعيد السداد في عقود الاستصناع

**السـؤال:**

إذا تم إنجاز المقاول لعقد الاستصناع المبرم بينه وبين البنك، فهل يجوز ما يلي:

ـ تنازل البنك عن الأرباح المحتسبة في ثمن الاستصناع على المدة المتبقية من فترة التشغيل للمتعامل.

ـ تعديل تواريخ استحقاق الأقساط المؤجلة لتسديد ثمن الاستصناع حسب فترة الإنجاز الجديدة.

رجاء الإفادة عن الصيغة الشرعية لمعالجة هذه الحالات، علماً بأنه يتم إبرام عقد استصناع بين البنك والمستصنع منذ بداية التعامل.

**الجواب:**

عقد الاستصناع بيع عين مع شرط العمل فيها، وإذا تم انعقاده ترتب عليه آثاره من حيث ثمن الاستصناع وطريقة دفعه، ولا يجوز التعديل في هذه الآثار إلاَّ بنص في العقد نفسه يجيز هذا التعديل كما هو الحال في نماذج عقود الاستصناع الحالية للبنك التي يجيز التعديل في حدود ٢٥٪ باتفاق الطرفين أثناء تنفيذ عقد الاستصناع، فيجوز تعديل قيمة الاستصناع بالزيادة أو النقص، وقيمة الأقساط ومواعيد سدادها بناء على ملحق للعقد الأصلي يوقعه الطرفان.

أما بعد إنجاز العمل، فلا يجوز تعديل العقد بإعادة حساب الأرباح أو تعديل الأقساط أو مواعيد سدادها.

وبناء على ذلك، فإنه لا يجوز إعادة حساب أرباح البنك بسبب إنجاز العمل قبل الموعد المحدد له في عقد الاستصناع، وكذلك لا يجوز تعديل تواريخ استحقاق الأقساط المؤجلة حسب فترة الإنجاز الجديدة، حيث إن هذا يتضمن التعديل في آثار العقد المترتبة عليه بعد انعقاده وبعد تمام العمل، وهذا لا يجوز.

ويجوز في حالات خاصة تقتضيها العدالة أن يتنازل البنك عن جزء من أرباحه للمستصنع، على أن تعرض هذه الحالات الخاصة على هيئة الفتوى لإبداء الرأي بشأنها.



## ١٨٦ ـ وعد المتعامل كتابة بمكافأة السداد المبكر

**السـؤال:**

هل يجوز إعطاء المتعامل خطاباً رسمياً يفيد أنه في حالة السداد المبكر لأقساط المرابحة أو الاستصناع دون تأخير سابق لأي قسط، ودون إعادة جدولة، فإن البنك سيقوم بإعادة جزء من الأرباح التي تخص أقساط الفترة القادمة، وحسب النظام المعمول به بالبنك، ومن دون تحديد نسبة أو مبلغ المكافأة؟

**الجواب:**

مكافأة السداد المبكر تعني إسقاط الدائن لجزء من الدَّين المؤجل، عند عرض المدين الوفاء به قبل الأجل، وليس المدين ملزماً بالوفاء قبل الأجل، وليس الدائن ملزماً بقبول هذا الوفاء مع خصم جزء من الدين، ولكن هذا الاتفاق يكون باتفاق الدائن والمدين عند الوفاء، وبناء على ذلك فإنه لا يجوز الاتفاق على ذلك مقدماً وقبل الوفاء، بأن يتفق الدائن والمدين على مقدار الدَّين وتأجيله، ويشترطان أنه في حالة الوفاء قبل هذا الأجل، فإن المدين يدفع مبلغاً أقل من مبلغ الدين، في مقابل تخفيض الأجل، لأنه شبيه بزيادته في مقابل زيادة الأجل.

ولا مانع شرعاً أن يعلن البنك للمتعاملين، أو يكتب لأحدهم، بأن البنك

اعتمد نظاماً يسمح للبنك بتخفيض الدين عند الوفاء به قبل حلول الأجل دون تحديد لمقدار هذا التخفيض، على أن تكون صيغة الخطاب صريحة في أن التخفيض جائز للبنك وليس واجباً عليه، وأن قيمة التخفيض تتحدد عند قيام المدين بالوفاء لا قبله وبموافقة الطرفين وقت الوفاء.

❑ ❑ ❑

## ١٨٧ ـ تعديل طريقة سداد عـقـد استـصـنـاع

**السـؤال :**

وقَّع البنك عقد استصناع مع أحد المتعاملين على أساس سداد جزء من قيمة المعاملة كمقدم ثمن، يدفع جزءاً منه الآن، ويؤجل الباقي عدة شهور، وبعد قيام البنك بتوقيع عقد مقاولة، تقدم المتعامل بطلب الاكتفاء بما دفع كمقدم، مع تعديل عقد الاستصناع بما يتناسب مع ذلك.

برجاء إفادتنا عن إمكانية فسخ عقد الاستصناع، وعمل عقد جديد بتاريخ جديد مع بقاء عقد المقاولة بتاريخه السابق.

**الجواب :**

إذا تم توقيع عقد الاستصناع مع المتعامل، وحدد فيه موضوع الاستصناع، وثمن الاستصناع، وطريقة دفعه، ثم قام البنك بتوقيع عقد مقاولة، لتنفيذ التزامه الوارد في عقد الاستصناع، فإن هذين العقدين صارا مُلزمين لأطرافهما، ويجب على المتعاقدين أن يوفوا بهذه الالتزامات في مواعيدها.

فإذا كان عقد الاستصناع قد ألزم المستصنع بدفع عربون مع تقسيط الباقي، ووافق البنك بعد ذلك على قبول جزء من الديون مع تأجيل باقي العربون، وهو دَين في ذمة المتعامل لمدة معينة، فإن على المتعامل أن يوفي بهذا الدين في موعده، ويجوز للبنك إن رأى في ذلك مصلحة أن يمنحه أجلاً للوفاء بهذا الدين،

ولا يجوز المساس بحال بما تم الاتفاق عليه في حساب وتقسيط باقي ثمن الاستصناع.

ولا يمكن القول بفسخ عقد الاستصناع بعد أن تعاقد البنك مع المقاول، ثم بقاء عقد المقاولة كما هو، ثم التوقيع على عقد استصناع جديد الآن، ويكون تالياً لعقد المقاولة؛ لأن هذا يعني أن البنك قد تعاقد مع المقاول قبل توقيع عقد الاستصناع الجديد، لأن العقد لو فسخ لزال وانمحى أثره، فتكون العبرة لعقد الاستصناع الجديد، وبعد فسخ عقد الاستصناع لا يكون للبنك ولا للمقاول حق البناء على أرض المتعامل، لأنه بناء في ملك الغير دون إذنه.

هذا ومن جهة أخرى، فإن القول بفسخ عقد المقاولة كذلك، وعمل عقد جديد بعد توقيع عقد الاستصناع تترتب عليه صعوبات جمة، لا تقتضيها ضرورة، ولا تدعو إليها حاجة، فالفسخ في العقود المستمرة ينصب على المستقبل، وأما ما تم إنجازه من عمل فيبقى بحصته من الثمن، وقد لا يقبل المقاول فسخ عد المقاولة بعد انعقاده، لأنه ملزم للبنك، وكل هذه لو تمت لكان المقصود بها هو إدخال المبلغ المتبقي من العربون، وهو الدين الذي بقي في ذمة المستصنع في الثمن، لأخذ عائد عليه بعد إعادة الجدولة، وهذا القصد يجعل هذه المعاملة من باب الصورية والتحايل على الربا.

**لذلك وجب اتباع الخطوات التالية:**

**أولاً:** إبقاء عقدي الاستصناع والمقاولة على حالهما دون فسخ.

**ثانياً:** مطالبة المتعامل بباقي العربون، واتخاذ الإجراءات اللازمة للحصول على ذلك، إذ باقي العربون دَين في ذمة المتعامل يلزمه الوفاء به.

**ثالثاً:** إذا رأى البنك أن المتعامل قد تأخر في دفع باقي العربون، أي الدَّين الذي لزمه بمقتضى العقد، لعذر شرعي، ورغب في الاحتفاظ بعلاقة طيبة مع هذا

المتعامل، فإن له أن يمنحه أجلاً للوفاء، طال هذا الأجل أم قصر، دون تقاضي أي زيادة على مبلغ الدين، في أي صورة من الصور، وخصوصاً بفسخ عقد الاستصناع وعمل عقد جديد، يتضمن إضافة باقي العربون، أي مبلغ الدين على ثمن الاستصناع، وحساب عوائد على هذا الدين، في مقابل تقسيطه، وإعادة حساب وجدولة ثمن الاستصناع. فهذا كله تحايل على الربا لا يجوز شرعاً.

رابعاً: ينبغي للبنك أن يكون حريصاً عندما يوقع عقد الاستصناع مع المتعامل ويقبض منه العربون عند توقيع العقد ولا يؤجله، لأن الشأن أنه عربون، فإذا لم يكن المتعامل مستعداً لدفع العربون عند توقيع عقد الاستصناع، أو طلب أن يدفع مبلغاً أقل، فإن العربون الباقي منه يضاف عند ذلك إلى ثمن الاستصناع، ثم يقسط حسب اتفاق العاقدين.

خامساً: قد يرى البنك أن على المتعامل أن يدفع عربوناً بعد توقيع عقد الاستصناع، في موعد محدد، مراعاة لتعليمات الجهة الرقابية، فعليه في هذه الحالة أن يأخذ الضمانات اللازمة لدفع هذا العربون في موعده.

سادساً: تؤكد الهيئة على أن عقد الاستصناع هو بيع عين مصنعة يقوم البائع (الصانع) بتصنيعها بنفسه أو بواسطة صانع أو مقاول من الباطن، بمواد من عند الصانع مقابل ثمن معين قد يدفع بعضه عند التوقيع على العقد، والباقي على أقساط، وما يدفع ليس عربوناً بالمعنى الشرعي الفني الدقيق ولكنه مقدم ثمن، وقد يؤجل الثمن كله، وقد يدفع على أقساط. غير أن تعليمات المصرف المركزي تقتضي أن يدفع المتعامل نسبة من ثمن الاستصناع في العقارات، ومن هنا لزم النص في عقود الاستصناع على ما يسمى بالعربون وهو مقدم ثمن.

وهذا البيع بعد تحديد ثمنه وطريقة دفع هذا الثمن عقد ملزم لا يجوز إعادة النظر فيه بحال، بفسخه أو تعديله بسبب قيام المتعامل أو عدم قيامه بدفع العربون

أو مقـدم الثمـن، أو أي قسـط مـن أقسـاط الثمـن، أو رغبـة المتعـامـل فـي السـدد المبكر، إذ العقد قد تحصن كبقية عقود البيع الأخرى.

وإذا وجد سبب شرعي أو قانوني للفسخ، فإن هناك آثاراً وأحكاماً تترتب على فسخ العقود المستمرة، تتعلق بكيفية حساب ما تم تنفيذه منها، ثم الفسخ فيما بقي.

ولذا فإن الهيئة سبق لها في فتوى سابقة التأكيد على أن المتعامل المستصنع إذ رغب في السداد المبكر، فإن البنك يترك له بعض الدين، ولا يفسخ العقد، لأن ثمن الاستصناع المؤجل دَين كبقية الديون، والله أعلم.



## ١٨٨ـ وضع آلية شرعية لتنفيذ استصناع بناية بدأ العمل فيها من فترة

ويتلخص السؤال في أن أحد المتعاملين مع البنك قد طلب توقيع عقد استصناع معه بخصوص البناية موضوع هذه المعاملة، ولأسباب كثيرة تأخر البت فيها كالآتي:

١ ــ أصدرت لجنة الإدارة قرارها، بتاريخ ٢٠/ ٩/ ١٩٩٩ بناء على دراسة الجدوى المقدمة، وقد حدد هذا القرار ثمن استصناع المبنى كله، وعدد الأقساط وقيمة كل قسط، واشترط هذا القرار أن يقوم المتعامل باستكمال ٤٠٪ من الأعمال، وأن يكون محل عقد الاستصناع مع البنك استكمال ٦٠٪ من المبنى.

٢ ــ بُلِّغ قرار اللجنة إلى المتعامل ووافق عليه بتاريخ ١٠/ ٤/ ٢٠٠٠.

٣ ــ بتاريخ ٢٠/ ٤/ ٢٠٠٠، قدَّم مهندس البنك تقريراً يفيد أن المقاول نفذ ما قيمته ٣٥,٥٪ من المبنى محل عقد الاستصناع.

٤ ــ وعند عرض الموضوع على الهيئة، كان المتعامل قد نفذ من المشروع ٥٢٪ ولم يكن عقد الاستصناع قد وُقِّع بين البنك والمتعامل.

٥ ــ وقد قررت الهيئة أن عقد الاستصناع وفقاً للمبادىء الشرعية، ينصبُّ على الأعمال غير المنفذة وقت توقيعه، ولا يجوز أن ينصبَّ على ما تم تنفيذه، لأن التمويل في هذه الحالة يكون قرضاً بفائدة لا يجوز.

غير أن الهيئة رأت أنه يمكن اعتبار عقد الاستصناع قد تم فعلاً بصدور قرار اللجنة الذي يعد إيجاباً صادفه قبول المتعامل بعد إبلاغه، وقررت اعتبار العقد منتجاً لآثاره منذ صدوره، ولكن بعد استيفاء الشرط الوارد فيه وهو تكملة الأعمال حتى يصل المنجز إلى ٤٠٪، على أن يفسخ العقد مع المقاول القديم وتتم محاسبته ويوقع معه البنك أو مع غيره عقداً جديداً لاستيفاء الأعمال الباقية، واعتبرت أن ما تم بعد نسبة ٤٠٪ أي ١٢٪ كأنه تم بموافقة البنك مع المقاول القديم، للعمل لحساب بنك دبي بصفته مقاولاً من الباطن، تطبيقاً لحالة الضرورة، لأن الواقع لا يرتفع.

غير أن هذا العقد المفترض لم ينفذ، فلم يقم المتعامل بفسخ عقده مع المقاول، ولا قام البنك بالتعاقد مع هذا المقاول أو غيره، ولا قام بتمويل ٤٨٪ من العقار، بل فسخ هذا العقد بقيام المتعامل بالاستمرار في عملية البناء حتى وصل إلى ٧٧٪ على نفقته الخاصة مما لا يتفق مع القول، بل يستحيل، بأن البنك قد تعاقد مع هذا المقاول لبناء ٤٨٪، إذ أن المتعامل هو الذي قام بذلك، على خلاف العقد المفترض الذي لم يسبق له وجود.

وحينئذ رأت الهيئة أنه لا وجود لعقد الاستصناع في هذه المعاملة، ولذلك يتلخص المخرج الشرعي في أحد أمرين:

**أولهما:** المشاركة المتناقصة بشروطها الشرعية، ويصاغ عقدها وتحدد شروطها، ثم تعرض على الهيئة.

**ثانيهما:** أن يتم فسخ العقد مع المقاول الحالي، وتتم المحاسبة معه، ثم يوقع البنك عقداً جديداً مع المقاول الحالي أو مقاول جديد يكون موضوعه هو الأعمال غير المنفذة وهي ٢٣٪، ويتم تمويل هذا القدر دون زيادة، والقول بغير ذلك يعني أن المتعامل قد قام بعملية بناء بعض أجزاء العقار من ماله الخاص وعلى

مسؤوليته، وأن البنك يقرضه هذا المبلغ، ليستعمله في أمور أخرى؛ أو يسدد به ديون في مقابل تقسيطه بزيادة عليه، وهو الربا المحرم.

والعقد المفترض الذي اقترحته الهيئة لم ينفذ من قبل البنك ولا من قبل المتعامل، وهو الذي كان يقتضي أن يقوم البنك بصنع وبناء ٤٨٪ من العقار، بمقاول يتعاقد هو معه، وبتمويل من عنده، بل إن المتعامل قد جعل تنفيذ هذا العقد مستحيلاً بقيامه نفسه بالبناء، والمبنى لا يبنى مرة أخرى، لأن تحصيل الحاصل محال.

هذا، ويفضل عقد الاستصناع لاستكمال المبنى، حيث إن المبنى يشتمل على دارين للسينما، ولا يجوز للبنك المشاركة في ذلك، حيث إن المشاركة تعني تملك بعض دور السينما.

أما الاستصناع لباقي المبنى فهو لا يشمل بناء دور السينما.

وهذا كله إذا كان لا زال قرار بناء واستعمال بعض أجزاء المبنى داراً للسينما باقياً، وإلاّ جازت المشاركة، وكانت على قدم المساواة مع الاستصناع على الباقي.



## ١٨٩ ـ طلب (مشاركة ـ استصناع)
## بناء برجين تجاريين خارج الدولة

**السـؤال:**

المتعامل يملك قطعة أرض صالحة للمباني، ويرغب في بيع نصف هذه الأرض إلى البنك، حتى يكون البنك شريكاً له على الشيوع في قطعة الأرض، شركة ملك، كما يرغب في أن يقوم البنك ببناء برجين على قطعة الأرض المملوكة لهما على الشيوع، على أن يكون بناء البنك لحصة المتعامل الشريك بطريق الاستصناع، وبذلك يصير المتعامل والبنك شريكين على الشيوع في الأرض والمباني، ثم يفوض المتعامل البنك أو من يوكله البنك في إدارة العقار، وتحويل كامل الأجرة للبنك، حيث إن البنك يستحق من هذه الأجرة ٥٠٪ بصفته مالك لـ ٥٠٪ من كامل العقار والباقي يخصم من دين الاستصناع.

**الجواب:**

بناء على ما سبق ترى الهيئة ما يلي:

**أولاً:** لا مانع شرعاً من أن يشتري البنك حصة شائعة في قطعة الأرض، فيصير بذلك شريكاً مالكاً على الشيوع لحصة قدرها ٥٠٪ من أرض المشروع، وهذه تعد شركة ملك لا عقد، وعلى البنك بصفته وكيلاً للمساهمين والمودعين، وأميناً على مصالحهم، أن يتأكد من أن ثمن الأرض لا يزيد عن ثمن المثل، وأن قوانين تلك الدولة تمنحه حق التملك، أو أن هناك صيغة أخرى تحمي مصالح البنك، ويحرر بذلك عقد بيع عادي يوقع عليه الطرفان.

ثانياً: يوقع البنك عقد استصناع مع المتعامل موضوعه بناء ٥٠٪ من المباني لصالح المتعامل، وهو عقد مستقل عن عقد بيع الأرض، لأن الاستصناع بيع عين بمواصفات معينة يقوم البائع بصناعتها بمواد من عنده، في مقابل ثمن معين هو ثمن الاستصناع، وأما الحصة الباقية فإن البنك يبنيها لنفسه وعلى حسابه.

وبتمام عملية البناء على هذا النحو يصير البنك شريكاً، شركة ملك، للمتعامل في كامل الأرض والبناء، وعلى البنك أن يتخذ كافة الضمانات لوفاء المتعامل بدين الاستصناع، منها رهن ٥٠٪ من كامل الأرض والبناء، ومنها استحقاق البنك لحصة المتعامل في الأجرة وفاء لدين الاستصناع، وكذلك الشيكات. وهو عقد استصناع عادي بكل بنوده المعتادة.

وهذا العقد مستقل عن عقد شراء نصف قطعة الأرض، ويوقَّع بعد توقيع عقد الشراء، ذلك أنهما بيعتان فلا يجوز أن يتمَّا في عقد واحد، لنهي النبي ﷺ عن بيعتين في بيعة، وإن جاز التوقيع في مجلس واحد، لأن المقصود هو ألَّا يكون أحد العقدين شرطاً في الآخر.

ثالثاً: يوقع عقد إدارة مع من يدير العقار، سواء كان هو البنك أو أحد البنوك أو الشركات العقارية يتفق على بنوده البنك والمتعامل من جهة والمدير من جهة أخرى، ويحدد حقوق والتزامات المدير، وينص فيه على أجر الإدارة، وكيفية معالجة نفقات الصيانة والترميم والإدارة، وأن على المدير أن يدفع حصة المتعامل في الأجرة إلى البنك خصماً من دين الاستصناع، ويوقع هذا العقد بعد توقيع عقد البيع وعقد الاستصناع وإن كان في نفس المجلس.

رابعاً: وبتوقيع هذه العقود الثلاثة يصير البنك شريكاً، في شركة ملك، مع المتعامل في كامل العقار، الأرض والمبنى بنسبة النصف لكل منهما، وبذلك تكون الأجرة، وثمن البيع، عند بيع هذا العقار، مملوكة للطرفين بنفس نسبة الملك، كما أن حق البنك منحصر في حق الملكية، فإذا هلك أو تلف المبنى ،

أو انخفضت قيمته، تحمَّل البنك حصته من المخاطر، ذلك أن البنك حقه عيني لا شخصي، أي متعلق بالعين وهي الأرض والبناء، لا بذمة المتعامل، ويجب أن يكون هذا واضحاً.

وهذه الملكية شائعة، ولكل من الطرفين كامل الحق في التصرف في حصته للغير بكل أنواع التصرفات التي لا تضر بمصالح الآخر، كما أن حصة المتعامل تورث عنه، وفي جميع الحالات فإن الحصة المبيعة أو الموروثة عن المتعامل تنتقل إلى الخلف الخاص، محملة بحقوق البنك العينية كالرهن مثلاً، أما بقية الحقوق كالحق في الأجرة، فيجب أن تتخذ بشأنها إجراءات حوالة الحق.

**خامساً: ويجوز أن يفرغ هذا الاتفاق في صيغة مشاركة في مشروع بين البنك والمتعامل، ويتضمن هذا الاتفاق البنود التالية:**

**البند الأول:** تقدر تكلفة المشروع بالكامل، قيمة الأرض وتكلفة المباني باتفاق الطرفين.

**البند الثاني:** تكون قيمة الأرض هي حصة المتعامل في هذه المشاركة بالإضافة إلى مبالغ يتم الاتفاق على دفعها للبنك دون فوائد أو أية أرباح على عشر سنوات، وذلك إذا أريد أن تكون المشاركة في المشروع مناصفة، ويمكن الاتفاق على أي نسبة أخرى.

**البند الثالث:** يقوم مقاول عادي يتم الاتفاق معه بالبناء، حيث إن البنك ليس شركة مقاولات، وهو هنا لا يبرم عقد استصناع، بل يتفق هو وشريكه في المشروع باعتبارهما طرفاً واحداً، مع المقاول الذي يقوم بعملية البناء.

**البند الرابع:** يقوم البنك بدفع تكاليف البناء بكامله، على أن يكون المبلغ الزائد عن حصته في المشروع (٥٠٪) ديناً على المتعامل، يدفعه على عشر سنوات، وذلك بضمان رهن حصة المتعامل، وشيكات وحوالة الأجرة طوال مدة المشروع حتى يوفي المتعامل بالدَّين.

البند الخامس: يفوض البنك أو أي شركة عقارات أخرى بالإدارة بشروط وأحكام عقد الإدارة حسب اتفاق الطرفين.

ومن الواضح أنه ليس لدينا عقد بيع، ولا عقد استصناع، ولا عقد إدارة منفصلاً بعضها عن بعض، بل هو عقد واحد، عقد مشاركة في مشروع هو إقامة هذين البرجين على قطعة الأرض، وبهذا يصير البنك شريكاً في المشروع بنسبة ٥٠٪.

وفي هذه الحالة يمكن أن تكون المشاركة متناقصة بوعد البنك للمتعامل ببيع حصته دفعة واحدة أو على دفعات. كما أن الأرض والمباني في هذه الحالة مملوكة للمشاركة، وليس للبنك والمتعامل كل على حدة.

والبنك يستطيع أن يراعي مصلحته، وأن يحافظ على حقوقه فيما يتعلق بتأجيل حصة المتعامل في المشاركة، ذلك أن المتعامل يقدم الأرض فقط، وأما باقي حصته في تكلفة المشروع، فتكون دَيناً في ذمته يدفعه على أقساط لمدة عشر سنوات، وحيث إن البنك لا يستطيع أن يحتسب فوائد على الدَّين المؤجل، فإنه يستطيع أن يعوِّض ذلك شرعاً بعدة طرق منها:

- أن يحصل على حق إدارة المشروع بأجرة محددة تدفع طوال حياة المشروع، ثم يعين هو مديراً من الباطن بأجرة أقل.
- أن يكون البنك مقاولاً عادياً، ثم يعين مقاولاً آخراً من الباطن، فالمشاركة توقع مع أحد الشريكين عقد استصناع مثلاً.

وهناك طرق ووسائل أخرى، وتأمل الهيئة بعد اختيار الصيغة، وصياغة الاتفاق أن يعرض عليها؛ لإبداء الرأي النهائي، والمساعدة في الصياغة التي تتفق مع أحكام الشريعة، وتحفظ حقوق البنك.

❑ ❑ ❑

## ١٩٠ـ سداد أتعاب التصميم للاستشاري
## بعد توقيع عقد الاستصناع

**السـؤال:**

تقدم أحد المتعاملين يطلب من البنك سداد أتعاب التصميم الخاصة بالاستشاري لمشروع استصناع، وذلك بعد توقيع عقد الاستصناع.

فهل يجوز للبنك دفع تلك الأتعاب إلى الاستشاري نيابة عن المتعامل؟

**الجواب:**

اطلعت الهيئة على الموضوع عاليه ورأت ما يلي:

**أولاً:** الاستصناع بيع عين بمواصفات معينة يقوم البائع (البنك الصانع) بصناعتها بمواد من عنده ويسلمها للمشتري (المتعامل المستصنع) في موعد محدد، مقابل ثمن يدفع حالاً أو مؤجلاً أو على أقساط.

فمحل التعاقد في الاستصناع هو تصنيع العين المحددة في العقد بمواد من عند البائع، ويدخل في هذا المحل (التصنيع) حسب اتفاق العاقدين، كل ما يتطلبه تحديد محل العقد من أتعاب رسومات وتصاميم ورسوم تراخيص ونفقات توصيل المرافق، باعتبار هذه النفقات تابعة لمحل التعاقد الأصلي، وهو إقامة البناء مثلاً.

وهذه تدخل في العقد قبل توقيعه، بمعنى أنها تكون جزءاً من محل العقد أي المبنى، فإذا ما تم التعاقد، ووقعه العاقدان، فإن ثمن الاستصناع يصير دَيناً والتزاماً في ذمة المتعامل، يدفعه حسب الاتفاق، والسند الشرعي لذلك هو

قاعدة: أن ما لا يجوز التعاقد عليه استقلالاً، يجوز التعاقد عليه تبعاً، وذلك كالحمل في بطن الدابة، لا يجوز بيعه استقلالاً، ولكن يجوز بيعه مع الدابة، أي بيع الدابة مع حملها.

فهذه المصاريف والأتعاب لا يجوز التعاقد عليها استقلالاً، وإنما يجوز التعاقد عليها مع محل التعاقد الأصلي وهو البناية مثلاً.

ثانياً: وحيث إن عقد الاستصناع قد وقع وبدأ تنفيذه، فقد أصبح ثمن الاستصناع محدداً ومعلوماً، وهو دَين في ذمة المشتري (المستصنع)، فإذا ما قام البنك بدفع مبلغ مقابل أتعاب التصميم للاستشاري بعد توقيع العقد، فإنه يعد مقرضاً هذا المبلغ للمتعامل أو لحسابه نقداً في مقابل الحصول على أكثر منه مؤجلاً أو مقسَّطاً، وهذا هو الربا.

ثالثاً: والخلاصة أنه لا يجوز شرعاً بعد توقيع عقد الاستصناع دفع البنك لأي مبالغ للمتعامل أو لحسابه تحت أي اسم من الأسماء، وتقاضيها مستقبلاً مع زيادتها، لأن الزيادة ربا.



## ١٩١ـ استصناع
## سيارة من المصنع

**السـؤال :**

هل يجوز الاستصناع لسيارة من المصنع؟ وما هي خطواته؟

**الجواب :**

أجابت الهيئة بأنه لتنفيذ هذه المعاملة يجب اتخاذ الخطوات التالية :

١ ــ أن يتقدم المتعامل طالب السيارة بطلب يتضمن مواصفات السيارة التي يريدها وطريقة دفع الثمن، أي عدد الأقساط ومواعيد دفعها.

٢ ــ يقوم البنك بمعرفة تكاليف تصنيع السيارة المطلوبة، وهامش الربح الذي يريده، آخذاً في الاعتبار عدد الأقساط ومواعيد دفعها، وهذه التكلفة وهامش الربح المطلوب هما الثمن الذي يحدده البنك لعقد الاستصناع.

٣ ــ يتم التوقيع على عقد الاستصناع بين البنك الصانع والمتعامل المستصنع مبيناً به مواصفات السيارة وموعد ومكان تسليمها وثمنها وطريقة دفع الثمن، أي مقدار وموعد دفع كل قسط.

٤ ــ وبعد توقيع عقد الاستصناع بين البنك الصانع والمتعامل، يتم توقيع عقد جديد مع الشركة المصنعة أو وكيلها لتصنيع هذه السيارة يكون فيه البنك مستصنعاً والشركة المصنعة (مرسيدس) صانعاً، ويحدد في هذا العقد مواصفات السيارة، وثمن التصنيع وموعد التسليم، وطريقة دفع الثمن، ومن

الواضح أن مواصفات السيارة واحدة في كلا العقدين، حتى تكون السيارة المصنعة مقبولة للمتعامل المستصنع.

٥ ــ ويلاحظ أن توقيع عقد الاستصناع بين البنك والشركة المصنعة لا يسبق توقيع عقد الاستصناع بين البنك والمتعامل، بل العكس توقيع عد الاستصناع بين البنك والمتعامل يجب أن يسبق توقيع عقد الاستصناع بين البنك والشركة المصنعة، كما يحدث في عقود استصناع المباني.

وتجدون طي هذا نموذج عقدي الاستصناع.



## ١٩٢ـ تصالح البنك (الكفيل) مع المالك ليتنازل عن جزء من غرامة التأخير التي على المقاول

**السـؤال:**

يصدر البنك خطاب ضمان للمقاول لصالح إحدى الدوائر الحكومية التي تقوم بتمويل المواطنين الذين يرغبون في بناء عقارات بتمويل من هذه الدائرة.

وقد يحدث أن يتأخر المقاول في التنفيذ وتترتب عليه غرامات، ويعجز المقاول عن دفع الغرامات، وبالتالي فإن الدائرة تطلب تسييل خطاب الضمان، وفي هذا ضرر على البنك، على أساس أن المقاول عاجز عن الوفاء بالغرامة أو هارب، ولا يمكن حمله على الوفاء، وللمالك الحق في إعفاء المقاول من هذه الغرامات، وتبقى المديونية كاملة للدائرة الحكومية، أو تقوم الدائرة الحكومية بإسقاط قيمة الأعمال الإضافية التي نفذها المقاول إن وجدت، وإذا لم يعف المالك من هذه الغرامات، فإن مقدار الغرامة المحصلة يسقط من مديونية المالك.

فهل يجوز للبنك (الكفيل) أن يتصالح مع المالك بدفع مبلغ معين، وليس كامل مبلغ الغرامة (خطاب الضمان) حتى يتنازل المالك عن الغرامة؟

**الجواب:**

إن هذا الصلح جائز شرعاً، ذلك أن الحق في الغرامة للمالك، لأنه هو الذي تضرر من تأخير المقاول، وله كذلك أن يأخذ بعض المال في مقابل هذا الإعفاء، لأنه يستحق كامل الغرامة، فإذا قبل أقل منها كان ذلك تنازلاً منه، ولا فرق بين أن

يدفع ذلك المقاول نفسه أو البنك الضامن، لأن كلًّا منهما ملتزم بدفع غرامة التأخير للمالك باعتباره ضامناً والضامن غارم، فإذا قبل المضمون له، وهو المالك، بعض حقه من البنك الضامن كان ذلك جائزاً.

وللبنك بعد ذلك أو قبل ذلك أن يرجع على المقاول ليأخذ منه المبلغ الذي غرمه ودفعه للمالك، لأن الشريعة تعطي للضامن الذي غرم أن يرجع على المضمون.



## ١٩٣ـ إعـادة
## احتساب ثمن الاستصناع

**السـؤال:**

هل يجوز شرعاً أن يطلب المتعامل إعادة احتساب ثمن الاستصناع على أساس مبلغ التكلفة مضروباً في نسبة أرباح البنك؟

**الجواب:**

ترى الهيئة أن عقد الاستصناع هو بيع عين مصنعة، حسب مواصفات محددة، يقوم البنك بتصنيعها بمواد من عنده، في مقابل ثمن معين يدفع على أقساط. والبنك بصفته صانعاً يبيع مباني تقام وفقاً لمواصفات ورسومات معينة بثمن معين يدفعه المستصنع على أقساط، والبنك يقوم بعد ذلك بالتعاقد مع مقاول من الباطن ليقوم بعملية البناء مقابل ثمن يدفع للمقاول أثناء عملية التنفيذ.

وهناك اتفاق على أن ثمن الاستصناع إنما يحدد في العقد باتفاق الطرفين وقت التعاقد، وينبغي أن يدفعه المتعامل (المستصنع) للبنك، وطريقة حساب البنك لثمن الاستصناع، أمر داخلي لا يمس شرعية المعاملة، والعبرة بما اتفق عليه الطرفان من ثمن إجمالي لقيمة المبيع وقت التعاقد.

ولذا فإنه لا يجوز شرعاً إعادة حساب ثمن الاستصناع، على أساس مبلغ التكلفة، مضروباً في نسبة أرباح البنك المتفق عليها في المدة، لأنه ليست هناك

أرباح متفق عليها، ولكن هناك ثمن استصناع روعي فيه التأجيل والتقسيط، والقول بغير ذلك يعني أن مبلغ التمويل يضرب في نسبة ربح متفق عليها بين البنك والمتعامل في المدة ليخرج ربح البنك، وهذا هو القرض بفائدة، والبنك لا يجري الاستصناع على هذا الأساس، لأن ذلك لا يجوز.



## ١٩٤ ـ تغيير مقاول
## عن مشروع استصناع

**السـؤال:**

إذا تأخر المقاول في تنفيذ الأعمال، هل يجوز إلغاء التعاقد معه، والتعاقد مع مقاول آخر على الأعمال المتبقية بنفس المبلغ المتبقي للمقاول الأول؟

**الجواب:**

اطَّلعت الهيئة على الاستفسار الوارد حول تغيير المقاول ورأت ما يلي:

١ ـ يجوز شرعاً فسخ العقد مع المقاول الذي يخل بالتزاماته قِبل البنك، وتتم محاسبته على أساس ما تم من أعمال وفقاً لشروط عقد المقاولة.

٢ ـ يجوز الاتفاق مع مقاول آخر لاستكمال الأعمال التي التزم بها البنك بصفته صانعاً، وذلك عن طريق الممارسة أو المناقصة حسب المصلحة وكمية الباقي من الأعمال، والمتبقي من الزمن المحدد في عقد الاستصناع.

٣ ـ يجوز الاتفاق مع المقاول الجديد على ثمن المقاولة بالنسبة للأعمال الباقية، بصرف النظر عما تم وما لم يتم من أعمال عقد الاستصناع.

٤ ـ لا مانع شرعاً من توقيع عقد مقاولة مع المقاول الحالي، لاستكمال أعمال البناء، على أن ينصب العقد، وتتم المحاسبة على ما تم من أعمال بعد توقف المقاول الأول، وذلك خصماً من استحقاق المقاول الأول قبل فسخ عقده.

٥ ـ تؤكد الهيئة على أن عقد المقاول الأول يجب فسخه قبل توقيع العقد الجديد.

## ١٩٥ـ استرداد تأمين رخصة

**السـؤال:**

هل يجوز شرعاً أن أسترد قيمة تأمين، دفع لاستخراج رخصة البناء، بعد أن بيعت الأرض، ولكن الجهات الرسمية قبلت إرجاع مبلغ التأمين للبائع، بشرط إلغاء رخصة البناء؟

**الجواب:**

إذا كان المالك قد استخرج ترخيصاً لبناء قطعة أرض مملوكة له ولغيره، ودفع تأميناً للجهة المختصة بإصدار التراخيص، ثم باع قطعة الأرض بالترخيص، ولم ينص على تنازله للمشتري عن مبلغ التأمين، فإن له أن يحصل على هذا المبلغ، لأن المشتري سوف يصرفه عندما يتم العمل على الوجه المطلوب، وليس مثل مصروفات أو رسوم الترخيص التي لا يستردها صاحب الترخيص، فيكون تنازله عن الترخيص تنازلاً منه عن مصروفات استخراجه.

وننصح بأن يوسط السائل بعض أهل الخير لطلب هذا التأمين من المشتري، الذي انتقل إليه الترخيص، فإن أبى فإنه يجوز شرعاً استرداد هذا التأمين ولو ألغي الترخيص، ولا يكون مخلاً بعقد البيع، لأنه تنازل عن الترخيص دون مبلغ التأمين.



## ١٩٦ ـ مذكرة تفسيرية
## حول مدى مشروعية تمويل استكمال بناء

**السؤال:**

تقدم أحد المتعاملين بطلب المساهمة مع بنوك أخرى لاستكمال بناء مركز تجاري تم إنجاز ١٠٪ من بنائه، وتستفسر الإدارة المختصة عن مدى مشروعية هذا التمويل، مع العلم أن قانون الدولة التي يُنَفَّذ فيها الاستصناع لا يسمح للمؤسسات غير الوطنية تملك العقارات.

**الجواب:**

درست الهيئة المذكرة الخاصة بالموضوع ومرفقاته، وانتهت إلى ما يلي:

**أولاً:** ورد في المذكرة عن طبيعة العملية وصفتها الشرعية وتكييفها القانوني أنها عملية استصناع تقوم فيها البنوك المشاركة في التمويل بدور الصانع، وتكون مجموعة (. . . . . . . .) هي المستصنع.

وهذه المرحلة من العملية لا مخالفة فيها للشريعة الإسلامية، إذا ما تم الاتفاق على ثمن التصنيع وطريقة دفعه، على أن تقوم هذه البنوك بالتعاقد مع مقاول الباطن لتنفيذ الأعمال الباقية بعد حصرها حصراً دقيقاً، تحقيقاً لشرط العلم بمحل عقد الاستصناع باعتباره: عيناً مبيعة بشرط تصنيعها، وفقاً لمواصفات محددة، بمواد من عند الصانع، بثمن محدد يدفع في الحال أو على أقساط وهو الغالب، مع مراعاة أخذ الضمانات الكافية لقيام المستصنع بدفع أقساط الاستصناع

في مواعيد استحقاقها، وأهم هذه الضمانات هي رهن العين المصنعة رهناً تأمينياً من الدرجة الأولى.

ثانياً: شراء الصانع (البنوك الممولة) للعين التي التزم بتصنيعها من المستصنع. وواضح أن عقد الشراء سوف يتم بعد الفراغ من التصنيع، وتسليم العين المصنعة للمتعامل المستصنع، لأنها لا تكون مملوكة لهذ المتعامل إلاَّ بعد التسليم والقبض، وقبل ذلك لا يجوز بيع هذه العين، لأنها دين والتزام في ذمة الصانع (مجموعة البنوك الممولة)، أثناء عملية التصنيع (البناء)، وقد منعت الشريعة بيع الإنسان ما لا يملكه، وبيع ما لم يقبضه وإن ملكه بالشراء.

وإذا بيعت بعد انتهاء عملية التصنيع، وتسليمها للمتعامل المستصنع، فما هو الثمن؟ وما هي طريقة دفعه؟ فهل يدفع المشتري (البنوك الممولة) هذا الثمن حالاً أم مؤجلاً؟ مع إبقاء ثمن الاستصناع مؤجلاً في ذمة المتعامل وعدم إجراء مقاصة بين الدَّينين، ليس في الدراسة المقدمة إجابة عن ذلك.

ففي حالة دفع الثمن حالاً تكون البنوك الممولة قد موَّلت مرتين، مرة عملية التصنيع بالتعاقد مع مقاول الباطن في مقابل ثمن مؤجل، ثم قامت بدفع ثمن العين مرة أخرى للمتعامل، وسواء كان الثمن الذي تدفعه مجموعة البنوك حالاً، أو مؤجلاً بأجل أقصر من أجل ثمن الاستصناع، فإن ذلك يدخل في بيع العينة المحرم، لأنها باعت العين المصنعة بثمن يدفع على أقساط (١٢ سنة مثلاً)، ثم اشترتها منه بثمن حال أو مؤجل بأجل أقصر من أَجَل الثمن الأول، بثمن أقل من الثمن الأول.

ولا يقال إن هذه البنوك سوف تشتري العين المصنعة بأكثر من الثمن الذي باعتها به، لأن هذه المعاملة تكون غير ذات جدوى فتحرم شرعاً، لأن البنك وكيل وأمين على أموال المساهمين والمودعين، والأمين لا يتصرف إلاَّ بما فيه

المصلحة، ولا مصلحة في بيع شيء بمائة مؤجلة، ثم شراؤه بمائة وخمسين حالة أو مؤجلة بأجل أقصر من الأجل الأول.

وإن كان الثمن الذي تدفعه هذه البنوك مؤجلاً، فإن كان أقل والأجر أقصر، فهو من بيوع العينة، وإلاّ فليس ذا جدوى اقتصادية.

**ثالثاً**: تأجير الشيء المستصنع للمتعامل إجارة منتهية بالتمليك بعد شرائه منه.

يجوز للبنوك الممولة بصفتها مشترية للعين المصنعة بعد تصنيعها، إذا فرضنا صحة عقد البيع بعد تمام التصنيع والتسليم، وهو فرض غير صحيح كما بينا في البند السابق، أن تؤجر هذه العين للمتعامل بأجرة معلومة، مع وعد من جانب المستأجر بأن يشتريها بعقد مستقل يتم إبرامه بعد عقدة الإجارة، وبثمن يتم الاتفاق عليه بين الطرفين، ذلك أن مجرد النص في عقد الإجارة على وعد المؤجر للمستأجر بالبيع بعد انتهاء عقد الإجارة بثمن معين، لا يكون بيعاً صحيحاً من الناحية الشرعية، بل لا بد من إبرام عقد بيع جديد بعد توقيع عقود الإجارة، وبالثمن الذي يتم الاتفاق عليه، على أن يترتب على عقد الإجارة جميع أحكام عقد الإجارة من حيث الضمان وأعمال الصيانة التي تكون على المالك، غير أن هذه الإجارة باطلة لسببين:

**أولهما**: أن المؤجر، وهو مجموعة البنوك غير مالكة للمبنى المصنع، لأن عقد شرائها عقد باطل للأسباب السابقة.

**والسبب الثاني**: أن شرط صحة الإجارة شرعاً أن تكون العين المؤجرة مما ينتفع بها في مدة الإجارة، والمبنى أثناء عملية البناء لا ينتفع به في الغرض الذي أجر من أجله.

**رابعاً**: إذا كان المقصود هو قيام البنوك الممولة بتمويل عملية استصناع المبنى، وذلك عن طريق عقد استصناع مع المتعامل، على أن يدفع المتعامل ثمن

الاستصناع خلال مدة معينة، ١٢ سنة مثلاً، فلماذا تقوم هذه البنوك بشراء المبنى حتى بعد الفراغ من بنائه وتسليمه للمتعامل، ثم تؤجره له الإجارة المنتهية بالتمليك، لنفس المدة (١٢ سنة مثلاً)؟

لم تظهر لنا حكمة ولا مصلحة ولا ضرورة لإبرام عقود ثلاثة زائدة هي: عقد شراء المبنى من المتعامل بعد تسليمه له وعقد تأجيره له، ثم عقد بيعه له مرة أخرى بعد انتهاء عقد الإجارة؟

ثم إن ذلك زيادة إجراءات يتعذر تطبيقها من الناحية العملية. ذلك أنه يمكن الاقتصار على الاستصناع بثمن يتم الاتفاق عليه، على أن يدفع في المدة المتفق عليها وهي ١٢ سنة مثلاً.

خامساً: جاء في المذكرة أن التملك سوف يكون بعقد عرفي لا تصير به هذه البنوك مالكة ملكية يحميها القانون ويحكم بها القضاء عند حدوث النزاع وعدم دفع أقساط الاستصناع أو الأجرة عند حلول الأجل، أي ليس هناك حماية قانونية لحق ملكية البنوك الممولة.

فما فائدة هذه الملكية من الناحية القانونية، هذا بالإضافة إلى عدم جواز الشراء شرعاً، كما تقدم، وكذلك فإن إدار البنك أمينة على أموال المودعين والمساهمين، وعلى الأمين أن يتحوَّط في استثمار الأموال المؤتمن عليها، وأخذ الضمانات اللازمة لاسترجاعها.

سادساً: جاء في المذكرة أن المبنى مرهون لمجموعة البنوك الممولة، والسؤال هو: ما فائدة رهن العقار وهو مملوك للدائن المرتهن؟ هذا فوق أنه لا يجوز شرعاً ولا قانوناً أن يرتهن شخص ملك نفسه في دَين على غيره، ثم ما هو ذلك الدين الذي يضمنه الرهن؟ هل هو دين الاستصناع؟ أو دين الأجرة؟

سابعاً: جاء في المذكرة المرفقة بالرسالة الواردة من سيتي بنك، باللغة الإنجليزية، أن العملية قرض، وأن المتعامل مقترض لهذه المبالغ، وسمى

المتعامل في المذكرة (Borower)، فتبقى هذه العقود جمعيها على هذا النحو باطلة لا تجوز شرعاً، لأن العبرة في العقود بالمقاصد والمعاني، لا بالألفاظ والمباني، فإذا كان المقصود قرضاً بفائدة للمتعامل، ووضع في صورة استصناع ثم شراء، ثم تأجير، ثم بيع فإن هذا التصوير، فوق أنه غير جائز شرعاً، وغير عملي في التطبيق، ليست له جدوى، فلا تمليه ضرورة ولا تدعو إليه حاجة.

ثامناً: لم تتحدث المذكرة التي عرضت المشروع عن مصير ثمن الاستصناع، كيف يحدد؟ وكيف يتم دفعه؟ وهل يبقى المتعامل مديناً بهذا الثمن حتى بعد شراء المبنى منه؟ وهل يأخذ المتعامل الثمن حالاً من مجموعة البنوك المصنعة ثم المشترية، مع أنه مدين لها بثمن الاستصناع؛ أم تتم المقاصة بين ثمن الاستصناع وثمن البيع؟ وهل يتساوى ثمن الاستصناع وثمن الشراء، أم أن ثمن الشراء يزيد أو يقل عن ثمن الاستصناع؟ وإن كان المنطق العملي يقضي بأن يكون ثمن الشراء أقل من ثمن الاستصناع المؤجل.

تاسعاً: جاء في الدراسة المرفقة أيضاً أن الأجرة تدفع أثناء عملية التصنيع، وهذا يفيد أن هذه البنوك قد قامت بتأجير العقار للمتعامل، وأن المتعامل بدأ ينتفع بالعقار وهو تحت البناء، وهذه كلها افتراضات، وليست واقعاً، وإن فرض وقوعها، فإنها غير جائزة شرعاً، لأن العقار وهو تحت التصنيع غير مملوك للمتعامل المستصنع، بل هو التزام ودين على البنوك المصنعة لا يجوز بيعه ولا التصرف فيه.

كما ذكرنا ذلك أن الاستصناع في حكم السلم الصناعات، وإنما أجيز فيه تأجيل الثمن ترخصاً واستثناء، والاستثناء لا يتوسع فيه، ولا يقاس عليه، فلا يجوز للمستصنع أن يتصرف في الشيء المصنوع قبل أن يتسلمه ويقبضه من الصانع، لأنه عندئذ يتصرف في دَين والتزام في ذمة الصانع، وإذا بطل بيع المبنى للصانع وهو تحت الإنشاء، لأنه مملوك للصانع في هذه الحالة لا للمستصنع،

بطل بالتالي تأجيره، للمستصنع، لأنه ما زال في ملك الصانع، ولم يملكه ولم يقبضه المستصنع.

عاشراً: لا يمكن شرعاً أن تُبرم البنوك الممولة مع المتعامل المستصنع عقوداً أربعة في نفس الوقت، لأنها تكون من باب بيعتين في بيعة، ولأن عقود التمليك تترتب عليها آثارها في الحال، ولا تقبل التعليق ولا الإضافة إلى الزمن المستقبل.

وهذه العقود الأربعة متنافية فيما يترتب عليها من آثار، وهي عقد الاستصناع (وهو بيع عين يتعهد الصانع بصنعها وفق مواصفات معينة، بمواد من عنده، على أن يسلمها في وقت معين للمشتري بثمن معلوم، ومحل عقد الاستصناع وهو الشيء المصنوع مملوك للصانع، أثناء عملية التصنيع، وليس ملكاً للمستصنع باتفاق، بل إنه يجوز للصانع، من حيث المبدأ، أن يبيعه لغير المستصنع، وإن كان يسأل عن التعويض في هذه الحالة، وأما بعد استكمال الصنع وبعد التسليم فإنه يصير مملوكاً للمستصنع في مقابل الثمن الذي يدفعه)، وعقد البيع، أي بيع الشيء المصنع، وهو تحت التصنيع للصانع، والبائع هنا هو المستصنع، فكان المستصنع مشترياً من الصانع، في عقد الاستصناع وبائعاً للصانع، في عقد البيع المقترح، فكيف يكون مشترياً وبائعاً لنفس الشيء في آن واحد؟

والعقد الثالث: هو عقد الإجارة، أي إجارة الشيء المستصنع، وهو تحت التصنيع، من الصانع، إلى المستصنع، باعتبار الأول مالكاً، بمقتضى عقد البيع، وحيث إن الإجارة هي بيع المنافع فإن الصانع مرة أخرى يبيع منافع العين المصنعة، مع أنه بمقتضى عقد الاستصناع قد باع الشيء المصنع كله، عيناً ومنفعة. والعقد الأخير هو بيع (مجموعة البنوك) باعتبارها مالكة بعقد الشراء، العين والمنفعة معاً للمستصنع، لأنها إجارة منتهية بالتمليك، وهذه كلها عقود تتنافى آثارها، فلا تجتمع في صفقة واحدة.

والخلاصة هي:

أولاً: أن الاتفاق المقترح باعتباره صيغة لتمويل عملية بناء المركز التجاري يتضمن عقوداً أربعة هي:

**العقد الأول**: عقد الاستصناع بين مجموعة البنوك الممولة، باعتبارها صانعاً، والمتعامل باعتباره مستصنعاً، وهذا العقد يعني وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، أن هذه البنوك تبيع العين المصنعة، وأن المتعامل يشتري هذه العين، وهو ينشىء لحظة انعقاده التزاماً، أي دَيناً في ذمة الصانع بتصنيع هذه العين وتسليمها للمستصنع في الموعد المتفق عليه، والتزاماً آخر في ذمة المستصنع بدفع الثمن المتفق عليه، والتزام الصانع ينفذ بعد اكتمال التصنيع وتسليم الشيء المصنع للمستصنع، والتزام المستصنع بدفع الثمن قد يكون حالاً وقد يكون مؤجلاً أو مقسطاً وهو الغالب.

**العقد الثاني**: عقد بيع العين أو الشيء المصنع الصادر من المستصنع إلى الصانع، أثناء التصنيع، وهو يعني أن المستصنع، بعد أن كان مشترياً للعين المصنعة، بمقتضى عقد الاستصناع، صار بائعاً لهذه العين، بهذا العقد، وهذا بيع للدين أو للعين قبل قبضها، وكل من بيع الدين، وبيع الشيء المشتري قبل قبضه منهي عنه شرعاً، حتى ولو لم يجتمع مع غيره من العقود التي تتنافى آثارها، فإذا اجتمعت وجد فيها سبب آخر للبطلان، وذلك للنهي عن بيعتين في بيعة، بل إنها هنا أربع بيعات في بيعة.

**العقد الثالث**: عقد تأجير نفس المبنى (الذي ورد عليه عقدان من قبل، وهما عقد الاستصناع، وعقد البيع)، الصادر من الصانع، (بمقتضى عقد الاستصناع)، الذي صار مشترياً (بمقتضى عقد البيع)، إلى المستصنع(بمقتضى عقد الاستصناع) والذي صار بائعاً (بمقتضى عقد البيع)، وهذا العقد يعني أن الصانع يبيع منفعة العين المصنعة للمستصنع، بعد أن باع له الأخير العين والمنفعة

جميعاً، فكأن المنفعة قد عادت إلى المستصنع مرة أخرى بعد أن باعها للصانع ضمن عقد البيع الذي يشمل العين والمنفعة.

**العقد الرابع**: هو عقد بيع العين المصنعة بعد انتهاء مدة الإجارة، الصادر من البنوك الممولة باعتبارها مالكة للعين المصنعة إلى مجموعة الفطيم، باعتبارها مستأجراً للعين المؤجرة إجارة منتهية بالتمليك.

وهذه العقود الأربعة لا يجوز شرعاً اجتماعها في عقد واحد، لتنافي أحكامها وآثارها المترتبة عليها، ونهي النبي ﷺ عن بيعتين في بيعة.

**ثانياً**: أنه على فرض أن هذه العقود الأربعة لن يتضمنها اتفاق واحد، بل إنها سوف تنعقد تباعاً بترتيب زمني معين، فإنها تتضمن عدة مخالفات شرعية منها بيع الدَّين، وبيع المشتري قبل قبضه، وبيع العِينة، وأخذ أجرة عين لا ينتفع بها.

**والبديل الشرعي أولاً**: أن هذه العملية يمكن أن تتم بعقد استصناع عادي، تكون فيه مجموعة البنوك الممولة صانعاً، ومجموعة الفطيم مستصنعاً، ويتم تحديد ثمن الاستصناع حسب طريقة دفعه. وتؤخذ الضمانات المناسبة، ومنها رهن المبنى لمجموعة البنوك الممولة رهناً تأميناً من الدرجة الأولى، على أن تراعى الأمور التالية:

١ ـ تحديد قيمة الأعمال غير المنفذة، وأن يكون تمويل البنك عن طريق عقد الاستصناع في حدودها دون زيادة؛ لأن الزيادة تعد قرضاً بفائدة وهو محرم، فوق أنه يؤثر على حقوق البنك عند التنفيذ على العين المرهونة.

٢ ـ أن يتم توقيع عقد جديد مع مقاول الباطن عن الأعمال غير المنفذة يكون فيه المقاول مسؤولاً أمام البنك واستشارييه فقط، ويجوز للمستصنع واستشارييه أن يراقبوا تنفيذ عقد الاستصناع مع البنك والتأكد من أن الأعمال المنفذة بواسطة مقاول الباطن موافقة للمواصفات الواردة في عقد الاستصناع، ولكن علاقة مقاول الباطن المباشرة تكون مع البنك.

ثانياً: يمكن أن تتم هذه المعاملة مشاركة بين مجموعة البنوك الممولة ومجموعة الفطيم، على اعتبار أن مجموعة الفطيم قدمت الأرض والأجزاء المنفذة من المبنى، والبنوك الممولة تشارك بالباقي، وعند ذلك يكون المبنى مملوكاً للطرفين بنسبة تمويل كل منهما، ويكون العائد لهما بمقدار نسبة المشاركة، وعندئذ يجوز للبنوك الممولة تأجير حصتها في المبنى على الشريك بأجرة معلومة يتم الاتفاق عليها، ويمكن أن يتضمن عقد الإيجار وعداً من مجموعة الفطيم بشراء المبنى بعد انتهاء مدة الإيجار بالثمن الذي يتم الاتفاق عليه عند توقيع عقد البيع بعد انتهاء مدة الإجارة، وهو وعد ملزم لمجموعة الفطيم، ويجوز أن يكون هذا الوعد من جانب البنك.

وفي هذه الصيغة يكون للبنوك حق ملكية في حدود مبلغ التمويل وحصة المشاركة بحكم الشرع، وهذا يغني عن الرهن، لأن الشخص لا يرتهن ملك نفسه، ولكن يجوز أن ترتهن هذ البنوك حصة الشريك الآخر وهو مجموعة الفطيم ضماناً لسداد الأجرة، بالإضافة إلى الضمانات الأخرى.

وأخيراً: إذا وافقت البنوك المشاركة على وجهة نظر بنك دبـي الإسلامي في صياغة العملية صياغة إسلامية مع العناية بموضوع الضمانات ونسبة العائد وغير ذلك، فإن الهيئة ستقوم بصياغة العقد صياغة مفصلة، وتضع طريقة للتنفيذ.



## ١٩٧ ـ تعاقد «مجلس الإعمار» مع المقاول والاستشاري والإشراف على أعمالهما في معاملات الاستصناع التي تتم عن طريق البنك

**السـؤال:**

نقوم بتمويل مشاريع مشتركة مع مجلس الإعمار وفقاً لنسب محددة بكل مشروع، فيكون التمويل بين المجلس من جهة والمالك والبنك من جهة أخرى (في حال وجود أو توفر دفعة مقدمة مع المتعامل)، وفي غالب الحالات يكون التمويل مشتركاً بين المجلس والبنك.

وقد برزت بعض الأمور التي تحتاج إلى الرأي الشرعي وفيما يلي بيان ما يعترينا من أمور وصعوبات خلال عملية التعاقد والبناء:

١ ـ مجلس الإعمار يقوم بتحديد حصته في تمويل المشروع، ورغم ذلك يقوم بعمل مناقصة والتعاقد مع المقاول بكامل مبلغ التكلفة، وبالتالي يكون البنك مجرد ممول فقط.

٢ ـ إن ما يقوم مجلس الإعمار بإنجازه يعتبر بالنسبة للبنك بديلاً عن العربون المطلوب من المتعامل.

٣ ـ طرح المناقصة عن طريق مجلس الإعمار بحضور مهندس البنك، بعد قيام الأخير بدراسة المواصفات والمخططات اللازمة مسبقاً، علماً بأن مجلس الإعمار يشارك بنسبة أعمال أقل من البنك في أغلب الأحيان، وبالتالي تحدد الشروط مسبقاً من المجلس.

٤ ـ قيام مجلس الإعمار بإبرام عقود مع كل الأطراف (الاستشاري والمقاول) موكلاً نفسه نيابة عن البنك، ودون علم البنك.

نرجو الإفادة عن الآتي:

**كيفية معالجة المشاكل التي تنشأ خلال إنجاز العمل في المرحلة الأولى والخاصة بمجلس الإعمار ومثال ذلك:**

(أ) بعد إبرام العقود وتحديد بداية ونهاية الأعمال الخاصة بكل طرف (المجلس والبنك)، يقوم بعض الملاك بتغيير بعض المواصفات مثلاً، أو يتأخر المقاول في تسليم المشروع في الوقت المتفق عليه، وبالتالي يتأخر تسليم المشروع للبنك مما يؤدي لتأخير استلام وتسليم حصة البنك.

(ب) يقوم مجلس الإعمار وبعد تنفيذه الجزء الخاص به، بإعطاء البنك التعليمات من أجل صرف الدفعات، والتي تخص الجزء المستصنع من جانب البنك.

**الجواب:**

**أولاً:** يوقع اتفاق لتنفيذ عمليات الاستصناع بين كل من البنك ومجلس الإعمار بصفتهما ملتزمين بهذا التنفيذ، ويبين في هذا الاتفاق حقوق والتزامات كل من طرفيه: البنك ومجلس الإعمار، مثل حصة كل منهما في تمويل عقود الاستصناع، طريقة الإدارة وأجرة الإدارة، وهذا الاتفاق يحكم العلاقة بين الملتزمين في هذا النشاط، وهما البنك ومجلس الإعمار، وذلك كالحال فيما إذا أخذ المقاولة شخصان ينفذ كل منهما جزءاً من المقاولة.

**ثانياً:** يقوم البنك ومجلس الإعمار بتوقيع عقد مقاولة مع مقاول الباطن، وكذلك عقد استشارة مع استشاري المشروع، باعتبارهما مقاولاً واحداً كالشأن في شركات المقاولات تماماً، وفي هذه الحالة يجوز أن يوقع عقد المقاولة كل من البنك والمجلس، كما يجوز أن يوقعه البنك أو المجلس فقط، إذا ما تم الاتفاق

بينهما على منح حق التوقيع لأي منهما، باعتباره مديراً للعملية ونائباً عن الآخر.

ثالثاً: ويترتب على ذلك أن الطرفين هما اللذان يجريان المناقصة، ويتعاقدان مع المقاول والاستشاري، على كامل المشروع باعتباره وحدة متكاملة، ويمكن أن يعد ما يدفعه مجلس الإعمار بديلاً عن العربون، وإن هذا العربون ليس مطلوباً من الناحية الشرعية بل يطلبه البنك المركزي، ولذا يجوز تسويته على اعتبار أن البنك لا يمول كامل المعاملة، بل يمولها معه طرف آخر، هو مجلس الإعمار الذي يدفع عن المتعامل على أن تكون حصة البنك في العملية هي كامل ما يدفعه في تكاليفها، ويحسب ثمن استصناع هذه الحصة بناء على ذلك.

رابعاً: لا ضرورة لتقسيم أو توزيع الأعمال التي يتم التعاقد عليها مع مقاول الباطن، بين البنك ومجلس الإعمار، لأن العملية كلها للطرفين، وليست لكل طرف على حدة، ومقاول الباطن يتعاقد مع الطرفين بصفتهما شخصاً واحداً.

خامساً: وأما بقية أحكام عقد الاستصناع، وعقد المقاولة من الباطن، فإنها تطبق على هذه الحالة، كما تطبق تماماً على حالة ما إذا كان البنك وحده هو الصانع في عقد الاستصناع والمستصنع في عقد المقاولة من الباطن، وعلى ذلك تكون إجابة جميع التساؤلات الواردة في الخطاب.

والمبدأ الأساسي هو أن كلاً من البنك ومجلس الإعمار يدخلان في اتفاق هدفه الدخول في عمليات الاستصناع، فهما معاً يمثلان الصانع في عقد الاستصناع مع المتعامل، وهما المستصنع في عقد المقاولة مع مقاول الباطن الذي ينفذ العمل، ويتم الاتفاق على من يمثل المشاركة في توقيع هذه العقود، فقد يكون هو ممثل البنك فقط، أو ممثل مجلس الإعمار فقط، أو هما معاً، ثم تطبق جميع أحكام عقد الاستصناع على هذه الحالة كما تطبق على حالة انفراد البنك بتوقيع عقد الاستصناع.

سادساً: الفارق الوحيد هو أن مجلس الإعمار يسترد تمويله مع مصاريف إدارية قدرها ١٪ وذلك في حدود الحصة التي ينفذها من المبنى وبنسبة هذه الحصة، وأما البنك فإنه يستحق ثمن الحصة التي ينفذها في الاستصناع وهي التكلفة بالإضافة إلى هامش الربح المعتاد، فإذا كان تمويل البنك ٥٠٪ مثلاً فإنه يعد مشاركاً في تصنيع المبنى بهذه النسبة، ويقدر الثمن تبعاً لذلك.

**أما الطريقة الثانية فتتمثل في الآتي:**

**أولاً:** تحدد حصة كل من مجلس الإعمار والبنك في الأعمال بأن يقال أن المجلس يبني الأساسات والطوابق الأربعة الأولى، والبنك يقوم ببناء الباقي، أو يقوم المجلس بأعمال الأساسات والخرسانة المسلحة والمباني، ويقوم البنك بأعمال الكهرباء والنجارة والدهانات مثلاً، ويجب أن يكون توزيع الأعمال واضحاً وصريحاً، وأن تكون حصته من التكاليف معلومة.

ثانياً: يقوم البنك ومجلس الإعمار بالاتفاق بينهما، أو ينوب أحدهما عن الآخر بتوكيل شرعي، بطرح المناقصة والترسية على مقاول الباطن، ويتم التعاقد بين هذا المقاول وبين كل من مجلس الإعمار والبنك على حدة، كلٌ في الأعمال التي تخصه، فيبرمان عقدين منفصلين.

ثالثاً: يقوم مقاول الباطن بتنفيذ عقده مع مجلس الإعمار أولاً، ثم يبدأ في تنفيذ الأعمال المسندة إلى البنك في عقد الاستصناع، والعكس ممكن من الناحية الشرعية.

رابعاً: يمكن الاتفاق كما ذكرنا بين مجلس الإعمار والبنك على تعيين استشاري واحد، يتولى الإشراف على جميع الأعمال على أن تدفع أتعابه بنسبة الأعمال التي تخص كل منهما.

❑ ❑ ❑

## ١٩٩ ــ دفع جزء من ثمن الاستصناع بعد توقيع العقد

**السـؤال:**

في بعض عمليات الاستصناع التي يقوم بها البنك، تقوم إحدى الهيئات بتقديم قروض ميسرة للمتعاملين تدفع للبنك نيابة عن المتعامل كمقدم ثمن، فإذا وقَّع المتعامل عقد الاستصناع، وبدأ المقاول بالتنفيذ، وتم زيادة هذا القرض الممنوح للمتعامل والذي يجب أن يسلم للبنك كمقدم ثمن.

فما الطريقة الشرعية للتعامل مع مثل هذه الحالات؟

**الجواب:**

يجوز أن يقوم المتعامل المستصنع بدفع ثمن الاستصناع مقدماً أي قبل تعاقد البنك مع مقاول الباطن، أو بعد التعاقد وقبل البدء، كما يجوز أن يكون هذا الثمن مؤجلاً أو على أقساط، وإن جرى العمل على تقسيط هذا الثمن، وليس هناك ما يمنع شرعاً من قيام شخص أو جهة بدفع هذا الثمن نيابة عن المتعامل المستصنع، غير أن ذلك كله يكون بعد توقيع عقد الاستصناع الذي يتحدد فيه ثمن الاستصناع وطريقة دفعه، لأنه لا ثمن قبل توقيع عقد الاستصناع.

ومع ذلك، فإنه يجوز للمتعامل طالب الاستصناع أو لمن ينوب عنه ــ كالجهة التي تمنحه قرضاً للبناء ــ أن يقوم بدفع مبلغ للبنك كمُقدَّم لثمن الاستصناع في حالة تمام العقد وتوقيعه بين البنك والمتعامل، وأنه إذا لم يتم هذا

التعاقد استرد المتعامل أو الجهة المبلغ الذي دفعه، فهذا المبلغ يُعد أمانة لدى البنك حتى يتم التعاقد، فإذا تم التعاقد حُسِبَ من ثمن الاستصناع، وإلاَّ استرده المتعامل كما ذكرنا.

وتوصي الهيئة في مثل هذه المعاملات أن يوضع المبلغ في حساب خاص على سبيل الأمانة حتى يتم التعاقد، فيحوَّل إلى حساب مقدم ثمن الاستصناع، وإذا دفع مبلغ من المستصنع أو من غيره بعد التعاقد واحتساب جدول الأقساط، فللبنك أن يراعي ذلك عند انتهاء المتعامل من دفع كامل الأقساط في مواعيد استحقاقها، وذلك بمنحه نسبة خصم، مكافأة للسداد المبكر تناسب مقدار المبلغ الذي دفع قبل الأجل، ووقت دفع ذلك المبلغ.



## ٢٠٠ ـ سداد
## مصروفات الاستصناع الخارجي

**السؤال:**

في حالة البناء خارج الدولة يتم الاتفاق مع أحد المحامين في تلك الدولة لاستلام العقود من البنك وذلك لتوقيعها من المستصنع والمقاول والاستشاري، بالإضافة إلى توثيق أي مستندات أخرى من الجهات الرسمية في تلك الدولة، ثم إعادة كل المستندات إلى البنك وذلك نظير أتعاب محددة يتم الاتفاق عليها بعد انتهاء كافة الإجراءات.

فهل نقوم بتحميل المستصنع هذه الأعباء مع ملاحظة أن هذه الأتعاب لا تحدد إلاَّ بعد انتهاء كافة الإجراءات، فهل يمكن أن ينص في عقد الاستصناع على التزام المستصنع بسداد أتعاب المحامي بعد تحديدها، وهل يمكن أن نحصل منه على شيك مفتوح بضمان التزامه بالسداد.

**الجواب:**

لا مانع شرعاً من توكيل البنك لأحد المحامين، لاستلام عقد الاستصناع والمقاولات لتوقيعها من المستصنع ومقاول الباطن والاستشاري، ثم عمل التوثيقات اللازمة، نيابة عن البنك، ويمكن النص في عقد الاستصناع على تحمل المستصنع لأتعاب المحامي شريطة أن تحدد هذه الأتعاب، وذلك بالإضافة إلى الرسوم والمصروفات التي يتحملها في سبيل اتخاذ إجراءات التوثيق والتي يقدم

عنها فواتير، وإن لم تكن هذه المصروفات والرسوم محددة عند توقيع عقد الاستصناع.

ويجوز الحصول من المتعامل على شيك بالمبلغ المحدد للأتعاب، ولا يجوز أخذ شيك مفتوح بقيمة المصروفات، لأن الالتزام يجب أن يكون محدد المقدار شرعاً عند التوقيع على الشيك، وإنما يجوز أن يكتب تعهداً بالدفع للمصروفات عند تقديم الفواتير والبيانات الخاصة بها.

أما إذا تم تحميل المستصنع المصروفات في اتفاق مستقل، فإنه لا يجوز للبنك أن يحسب أرباحاً عن هذه المبالغ في حالة دفعها عن المستصنع وتأجيلها.

والأفضل في جميع الأحوال أن يراعي البنك عند تحديد ثمن الاستصناع وتوقيع عقد الاستصناع مع المتعامل أن يقدر هذه المصروفات والأتعاب، ويضيفها لثمن الاستصناع باعتبارها تكلفة لازمة، وموافقة المتعامل عليها تدخل ضمن موافقته على عقد الاستصناع.



## ٢٠١ ـ تحمل المستصنع
## الزيادة الناتجة عن تغير سعر الصرف

**السـؤال:**

هل يجوز شرعاً مطالبة المستصنع (المتعهد بذلك) بالفروقات الناتجة عن تغير سعر الصرف، وهل يجوز أن ينص في عقد الاستصناع على تحمل المستصنع أي زيادة ناتجة عن تغير سعر الصرف؟ وأخذ شيك مفتوح لمواجهة تلك الزيادة غير المعلومة عند التعاقد؟

**الجواب:**

لا يجوز شرعاً النص في عقد الاستصناع على تحمل المستصنع أي زيادة ناتجة عن تغير سعر الصرف عند قيام البنك بالدفع لمقاول الباطن، فإذا ما تم توقيع عقد الاستصناع مع المتعامل وحدد في هذا العقد ثمن الاستصناع بعملة معينة، فإن المتعامل يلتزم بالدفع بهذه العملة في المواعيد المحددة في عقد الاستصناع، وإذا أراد المتعامل أن يدفع بعملة أخرى فله ذلك إذا وافق البنك، وبشرط التعامل على سعر الصرف وقت الدفع، ولا يتحمل المتعامل بحال فرق سعر الصرف وقت الدفع، ولا يستفيد منه كذلك.

وأما علاقة البنك بمقاول الباطن فلا صلة لها بعلاقة البنك بالمستصنع، فللبنك أن يتعاقد مع مقاول الباطن بنفس العملة أو بعملة أخرى، ويتم دفع البنك لمقاول الباطن بنفس العملة أو بعملة أخرى بسعر صرف يوم الدفع.

وأما عملية حساب البنك مبلغ الاستصناع عند إبرام عقد الاستصناع، ومقارنته بمبلغ التعاقد مع مقاول بالباطن، وتحويل عملة إلى أخرى لغرض هذا الحساب فلا شأن له بتغير أسعار العملة بعد ذلك.

❑ ❑ ❑

## ٢٠٢ ـ رسـوم
## مناقصة اختيار المقاول

**السـؤال:**

ترغب إحدى الهيئات إقامة مناقصة اختيار المقاول المنفذ لمشروعاتها عن طريق البنك بمقرها، على أن توضع رسوم دخول المناقصة في حسابها بدلاً من حساب البنك، علماً بأن التعاقد سيكون بين البنك والمقاول.

فهل هذا جائز من الناحية الشرعية؟

**الجواب:**

حيث إن البنك هو الصانع في عقد الاستصناع الذي وقعه مع الهيئة، فإن البنك من حيث الأساس هو الذي يتعاقد مع مقاول الباطن الذي يقوم بتنفيذ ما تعهد به البنك في عقد الاستصناع نيابة عن البنك.

والأصل أن البنك هو الذي يطرح المناقصة، وهو الذي يختار المقاول، وهو الذي يحصِّل رسوم دخول المناقصة، ولكن لا مانع شرعاً من أن يكون للمتعامل مشاركة ورأي في اختيار المقاول لأن له مصلحة في هذا الاختيار، غير أن القرار للبنك والتعاقد مع البنك، وليست الهيئة طرفاً في عقد المقاولة مع مقاول الباطن، وهو تابع للبنك يتلقى منه التعليمات، والبنك ملتزم بتسليم محل عقد الاستصناع على الصفة التي تم عليها التعاقد، وهو مسؤول أمام الهيئة، وليست هناك علاقة تعاقد مباشرة ولا غير مباشرة بين الهيئة ومقاول الباطن، زيادة على

مشاركة الهيئة في إجراءات المناقصة وأخذ رأيها في اختيار المقاول.

أما قضية من يستحق رسوم دخول المناقصة فهي قضية أخرى، فيستطيع البنك شرعاً أن يترك هذه الرسوم، ويتبرع بها للهيئة، لأن المهم ألاَّ يكون هناك علاقة تعاقد بين الهيئة ومقاول الباطن، تمنح الهيئة حق توجيه المقاول وإصدار التعليمات الملزمة إليه، دون مرور هذه التعليمات على البنك، وموافقته عليها باعتبارها متضمنة في عقد الاستصناع بين البنك والهيئة.

وللهيئة باعتبارها مستصنعاً أن تراقب وتتأكد من أن البنك الصانع ينفذ التزاماته على الوجه المحدد في عقد الاستصناع، عن طريق مقاول الباطن الذي تعاقد هو معه، ولكن ليس للهيئة بحال أن تحل محل البنك بحيث تكون الأوضاع شاهدة بأن حقيقة التعاقد هو بين الهيئة ومقاول الباطن، وأن عقد البنك مع مقاول الباطن عقد صوري، لأن البنك في هذه الحالة يكون مقرضاً وممولاً بفائدة، وهذا يجعل المعاملة ربا محرماً.



## ٢٠٣ ـ قيام الاستشاري بزيادة مبلغ المقاولة بمقدار مقدم ثمن الاستصناع وقيام المقاول بوضعه في حساب المتعامل ليدفعه للبنك ثم يستوفيه المقاول مع الأقساط

**السؤال:**

في حالات طلب تمويل استصناع يقوم الاستشاري بإعداد دراسة الجدوى، ويحدث أحياناً في حالة عدم قدرة المتعامل على دفع مقدم الثمن الذي يطلبه البنك أن يقوم الاستشاري بزيادة مبلغ المقاولة بما يوازي مقدم الثمن الذي يطلبه البنك على أن يقوم المقاول الذي سيقوم بتنفيذ المشروع بوضع هذا المبلغ في حساب المتعامل ليحصله البنك كمقدم ثمن، وعندما يقوم المقاول بالإنجاز ويحصّل الدفعات من البنك تكون فيه نسبة زائدة يأخذها كحصة مما دفعه كمقدم نيابة عن المتعامل.

نرجو التكرم بإبداء الرأي الشرعي حول هذا التصرف من قبل الاستشاري والمتعامل والمقاول؟

**الجواب:**

لا يجوز شرعاً للاستشاري ولا للمتعامل ولا للمقاول مجتمعين أو منفردين أن يزيدوا على خلاف الحقيقة مبلغ المقاولة، لتمكين المقاول من وضع المبلغ الزائد في حساب المتعامل، أو دفعه له نقداً ليقوم المتعامل بدفع مقدم عقد

الاستصناع للبنك، ثم يستوفيه المقاول ضمن أقساط المقاولة، وذلك للأسباب التالية:

١ ـ أن المبلغ الزائد على القيمة الحقيقية للمقاولة سوف يتقاضى عليه البنك أرباحاً في عقد الاستصناع فيكون قرضاً جر نفعاً وهو ربا.

٢ ـ أن هذا مخالف للحقيقة، وربما فُسخ عقد المقاولة فيستحق المقاول من البنك هذه القيمة الزائدة عن قيمة المقاولة، وهو إضرار بالبنك وأكل للمال بالباطل.

٣ ـ أن المقصود من قيام المتعامل بدفع مقدم الاستصناع يعني دفعه جزءاً من ثمن الاستصناع ومساهمته في إقامة المبنى الذي يستوفي منه البنك ثمن الاستصناع إذا لم يقم المتعامل بدفع أقساط الاستصناع، فإذا ما كانت قيمة الاستصناع غير حقيقية بسبب الزيادة في قيمة المقاولة تعرَّض البنك للخسارة، لأن قيمة المبنى لن تزيد بالزيادة غير الحقيقية.

❑ ❑ ❑

## ٢٠٤ ـ احتساب أرباح مهلة عن الفرق بين قيمة العربون المحدد في قرار الإدارة وبين المبلغ المدفوع فعلاً

**السـؤال:**

يتقدم المتعامل بطلب استصناع إلى البنك، وتوافق لجنة الإدارة على الطلب بشروط محددة، ومن بين هذه الشروط تحدد جزءاً من الثمن يتم دفعه مقدماً كعربون، وقد لا يتواجد المبلغ المحدد كاملاً كعربون لدى المتعامل، أو جزء منه، وقد يكون هذا الجزء وديعة استثمارية، ويطلب المتعامل من البنك إعفاءه من هذا الجزء المقدم، ويوافق البنك على ذلك نظير قيامه باحتساب أرباح مهلة عن الفرق بين قيمة العربون المحدد في قرار الإدارة وبين المبلغ المدفوع فعلاً.

**الجواب:**

لا يجوز للبنك أن يتقاضى أرباحاً من المتعامل المستصنع نظير تأخير مبلغ العربون المطلوب منه أو جزء من هذا العربون، لأن أية مبالغ زيادة على مبلغ العربون نظير تأخيره تعد فائدة محرمة، ولو سُميت ربحاً.

وللبنـك أن يعفـي المتعـامـل مـن العـربـون أو جـزء منه، وأن يمـول كـامـل المشروع إذا ما كان لدى المتعامل ضمانات كافية، أما إذا أخره فإن هذا التأخير لا يجوز أخذ أرباح عنه، لأنها فائدة محرمة كما ذكرنا.



## ٢٠٥ ـ معاملات الاستصناع التي نفذ المتعامل جزءاً منها قبل تعاقده مع البنك

**السـؤال:**

لوحظ أثناء التدقيق على معاملات الاستصناع وموافقات لجنة الإدارة عليها، أن بعض المتعاملين ينجزون جزءاً من المشروع قبل تعاقدهم مع البنك، فالرجاء الإفادة بالرأي الشرعي حتى تستوفي هذه المعاملات ضوابطها الشرعية الكاملة.

**الجواب:**

لكي تستوفي هذه المعاملات ضوابطها الشرعية ترى الهيئة أن تشتمل طلبات الاستصناع المقدمة للإدارة على ما يلي:

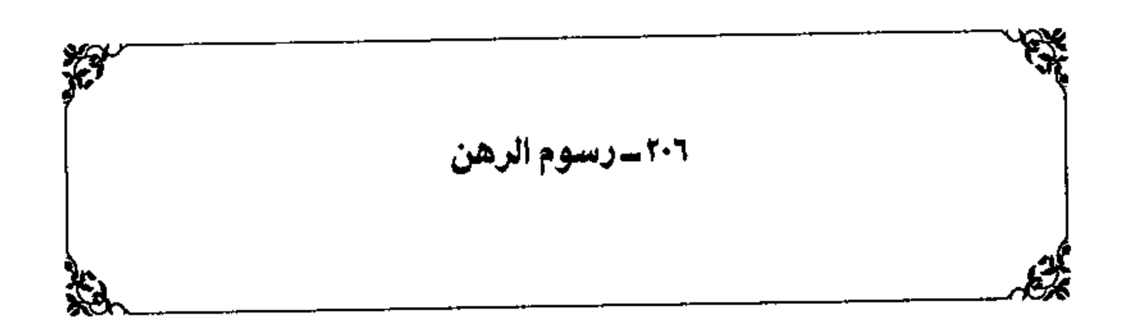
١ ـ إقرار تدعمه المستندات ويؤكده مهندس البنك بأن الأرض موضوع طلب عقد الاستصناع ليس عليها منشآت أقيمت بواسطة مقاول تعاقد معه المتعامل.

٢ ـ إذا كان صاحب المشروع طالب الاستصناع سبق له التعاقد مع مكتب استشاري ومقاول لتنفيذ المشروع، فإنه يجب أن يقدم مع الأوراق ما يفيد فسخ هذا العقد، والمحاسبة على ما تم إنجازه من أعمال، مع تحديد واضح مدعوماً بالمواصفات للأعمال الباقية من المشروع، باعتبارها هي محل عقد الاستصناع مع البنك.

٣ ـ كما يجب إخطار المتعامل بأن البنك بعد توقيعه عقد الاستصناع هو صاحب الحق في اختيار المقاول الذي يقوم بتنفيذ أعمال عقد الاستصناع، ويتعاقد معه بصفة البنك مستصنعاً مشترياً للعين المصنعة، وباعتبار مقاول الباطن صانعاً، وأنه لا مانع من أن يرشح المتعامل مقاوله الذي سبق له التعاقد معه، والذي فسخ معه العقد، أن يكون هو مقاول الباطن، الذي يتعاقد معه البنك تعاقداً جديداً، إذا توافرت فيه الشروط التي حددها البنك، بحيث يكون تحت مسؤولية البنك، ويتلقى التعليمات منه وحده دون المتعامل المستصنع.

وقد لاحظت الهيئة ذلك بعد نظرها في استفسارات بخصوص عقد الاستصناع في الحالات التي نفذ فيها جزء من المشروع، فرأت التنبيه إلى هذا تلافياً لوقوع أخطاء يصعب معالجتها.





## ٢٠٦ ـ رسوم الرهن

**السـؤال:**

وافق البنك على استصناع بناية لأحد المتعاملين، وعند التنفيذ طلب المتعامل أن يقوم البنك بسداد رسم الرهن وإضافتها على المديونية.

فهل يجوز ذلك؟ برجاء إبداء الرأي الشرعي.

**الجواب:**

يجوز للبنك أن يدفع رسوم الرهن عن المتعامل على أن يتقاضاها منه دون زيادة، لأنها ليست جزءاً من ثمن الاستصناع حتى يستحق عليه البنك أجراً، ويجوز أن يلزم البنك المتعامل بأن يدفع هذه الرسوم بنفسه.



## ٢٠٧ـ مكافأة السداد المبكر

**السـؤال:**

يتوجه بعض المتعاملين مع البنك بطلب سداد ما عليهم من ديون قبل مواعيد استحقاقها، ويشترطون على البنك الموافقة على مكافأة نظير سدادهم المبكر، أحياناً تكون المكافأة بنسبة مئوية من الأرباح المتبقية.

فهل يجوز هذا الشرط من قبل المتعامل، وهل يجوز للبنك قبول هذا الاتفاق؟ رجاء توضيح التصرف الشرعي في أمثال هذه الحالات.

**الجواب:**

لا يجوز بحال أن يتم الاتفاق مسبقاً بين البنك والمتعامل على مكافأة السداد المبكر ولا تحديدها. ولكن لا مانع من أن يطلب المتعامل السداد المبكر لديونه، مع منحه نسبة خصم من الدين، أو مبلغاً مقطوعاً، وللبنك الحق في قبول هذا أو رفضه.



## ٢٠٨ ـ تعاقد البنك مع المقاول الذي نفذ جزءاً من المشروع

**السـؤال:**

في حالات قيام البنك بتمويل استكمال استصناع يقوم البنك بالتعاقد مع المقاول (الذي سبق للمتعامل وأن تعاقد معه) بدون إجراء مناقصة، وذلك لطبيعة القوانين التي لا تمنح رخصة البناء إلاَّ بوجود مكتب استشاري معين وشركة مقاولات محددة، وصعوبة تنازل المقاول السابق عن تصريح البناء الصادر له لأي مقاول آخر.

فما الحكم الشرعي في هذا التصرف؟

**الجواب:**

يجوز للبنك الذي وقَّع عقد استصناع مع المتعامل لاستكمال مبنى كان المتعامل قد نفذ جزءاً منه، أن يتعاقد مع نفس المقاول الذي نفذ هذا الجزء للمتعامل قبل توقيع عقد الاستصناع وذلك بشرطين:

أحدهما: أن يكون عقد البنك مع مقاول الباطن على الأعمال التي لم تتم من المبنى، ولا يجوز بحال أن يشمل الأعمال التي نفذت فعلاً.

ثانيهما: أن تكون تبعية هذا المقاول للبنك من الناحية العملية، فيتلقى

التعليمات من البنك لا من المتعامل، حتى تنتفي الصورية، وتخرج العملية عن تمويل للمتعامل بفائدة.

على أنه يستحسن دفعاً للشبهة أن يكون التعاقد مع مقاول آخر، أو في مناقصة، إلاَّ إذا وجدت حالة ضرورة كالحالة المذكورة في السؤال.

❑ ❑ ❑

## ٢٠٩ ـ مشروع (...) للاستثمار
## وشراء الأعمال المنجزة قبل توقيع العقد
## وبيعها خارج عقد الاستصناع

**السؤال:**

بخصوص حصر الأعمال المتبقية حتى تكون محلاً لعقد الاستصناع، فقد قام مهندس البنك بحصر تلك الأعمال المتبقية، إلاَّ أن المقاول اعترض على ذلك، باعتبار أنه استمر في العمل لوجود موافقة مسبقة من البنك.

فهل يوجد مخرج شرعي لمعالجة الزيادة في نسبة الإنجاز، وإمكانية قيام البنك بشراء الأعمال المنجزة قبل توقيع العقد من المقاول وبيعها للمتعامل خارج عقد الاستصناع.

**الجواب:**

**أولاً:** لا يجوز شراء الزيادة في نسبة الإنجاز من المقاول حيث إن المقاول لا يملك المبنى ولا أي جزء منه، وشرط صحة البيع أن يكون البائع مالكاً لما يبيعه، والمقاول ليس مالكاً كما ذكرنا، كما أنه لا يجوز شراء هذه الزيادة في نسبة الإنجاز من المتعامل المالك لها ثم بيعها له مؤجلاً بأكثر من ثمن شرائها منه لأن هذا بيع عينة، وهو محرم شرعاً لتضمنه الاحتيال على الربا.

**ثانياً:** المخرج الشرعي لمعالجة الزيادة في نسبة الإنجاز يتمثل فيما يلي:

إن عقد الاستصناع لا ينصَبُّ على الأعمال المنفذة، ذلك أن الاستصناع بيع

عين بمواصفات معينة يقوم البائع أو الصانع بتصنيعها بمواد من عنده وتسليمها للمستصنع (المشتري) في زمن معين بثمن معين وبالتالي:

فإن الأعمال التي يتم تنفيذها قبل توقيع عقد الاستصناع لا يجوز شرعاً أن يشملها عقد الاستصناع، بل يقتصر محله على ما لم ينفذ من أعمال، والحالة المعروضة نفذ منها ٥٢٪ تقريباً، والباقي من المشروع هو ٤٨٪ تقريباً، فإذا أريد توقيع عقد استصناع مع المتعامل، فإن هذا العقد يشمل فقط ما لم ينفذ من الأعمال ومقداره ٤٨٪.

غير أن الحالة المعروضة قد تدوولت أوراقها بين المتعامل والبنك، وفي إدارات البنك المختلفة لفترة تقرب من سنة دون توقيع عقد الاستصناع مع توافر أركان العقد من المحل والثمن، لذا فإن الهيئة ترى أنها أمام حالة ضرورة خاصة لأن المتعامل قد اعتمد على موافقة سبق صدورها من البنك، وإن لم يكن عقد الاستصناع معه قد وُقِّع، واستمر العمل مع نفس المقاول والاستشاري، وظاهر هذا أن ما تم من أعمال تمَّت لحساب المتعامل، وليس لحساب البنك الذي لم يوقع عقد استصناع مع المتعامل.

ولكن نظراً للظروف الخاصة بهذه المعاملة فإن الهيئة قد استظهرت ما يلي:

**أولاً**: أن تقرير مهندس البنك المؤرخ في ٢٠/ ٤/ ٢٠٠٠ قد حدد محل عقد الاستصناع والجزء الذي نفذ من المبنى بنسبة ٣٥,٥٪.

**ثانياً**: قرار لجنة الإدارة المبني على دراسة الجدوى المؤرخة في ٢٠/ ٩/ ١٩٩٩، حدد فيها ثمن الاستصناع للمبنى كله، وعدد الأقساط وقيمة كل قسط، وقد جاء في هذا التقرير شرط أن يقوم المتعامل باستكمال ٤٠٪ من الأعمال وأن يكون محل عقد الاستصناع من قبل البنك هو ٦٠٪.

ثالثاً: لقد بُلِّغ قرار لجنة الإدارة إلى المتعامل ووافق عليه بتاريخ ١٠/ ٤/ ٢٠٠٠.

رابعاً: يمكن من الناحية الشرعية في هذه الحالة الخاصة اعتبار **أن عقد الاستصناع قد تم بناء على طلب المتعامل، وموافقة لجنة الإدارة وإبلاغ المتعامل بتلك الموافقة، وهو عقد أو اتفاق استكمل ركن محل التعاقد، وهو محل الاستصناع وثمنه وطريقة دفعه، غير أن هذا الاتفاق جاء مشروطاً باستكمال المتعامل ٤٠٪ من المبنى وليس فقط ٣٥٪ التي كانت منفذة وقت صدور قرار اللجنة.**

ولذا فإن العقد لا يتم نفاذه إلاَّ بعد استكمال ٤٠٪ من الأعمال، ومن ذلك التاريخ يمكن أن يكون الاتفاق قد تم على ٦٠٪ من المبنى كمحل لعقد الاستصناع بما يقابله من ثمن الاستصناع المحدد للمبنى كله، ويمكن أن يوقع عقد استصناع الآن بتاريخ توقيعه الفعلي مع إضافة بند أنه ساري من تاريخ استكمال ٤٠٪ من المبنى بعد صدور قرار اللجنة وموافقة المتعامل عليها، وذلك مع مراعاة تنفيذ ما جاء بالفتوى السابقة للهيئة حول ذات الموضوع.



## ٢١٠ ـ توقيع
## عقد المقاولة بتاريخ سابق

**السؤال:**

في إحدى المعاملات وبعد أن قام المتعامل بتوقيع عقد الاستصناع، تم إرسال عقود المقاولة والاستشاري إلى فرعنا بالفجيرة لتوقيعها من قبل المقاول والاستشاري، واستلم المقاول نسخته لقراءتها، وبعد ذلك استقال مهندس المشروع الذي يعمل لدى المقاول وفُقدت العقود، إضافة إلى أن البلدية تأخرت في منح الترخيص لعدة شهور لوجود مشاكل فنية.

وفي تاريخ ٢٨/ ٣/ ٢٠٠٠ وجه الاستشاري رسالة إلى المقاول لبدء العمل بعد أن تم حل كافة المشاكل مع البلدية وباشر المقاول العمل ابتداء من هذا التاريخ دون التوقيع على عقد المقاول والذي فُقد منه.

وبالاتصال المستمر مع فرعنا في الفجيرة، ومع المقاول، وأيضاً بعد أن قام مهندس البنك بزيارة الموقع، اتضح صحة ما جاء من بدء العمل بتاريخ ٢٨/ ٣/ ٢٠٠٠، وقمنا بعمل عقود جديدة بدلاً من التي فقدت من المقاول.

والسؤال الآن: هل يجوز توقيع المقاول الآن، ولكن تاريخ العقد يكون ٢٨/ ٣/ ٢٠٠٠؟

**الجواب:**

الأصل أن البنك يبرم عقد الاستصناع مع المتعامل أولاً، ثم يوقع عد مقاولة

مع مقاول الباطن ثانياً، ثم يقوم مقاول الباطن بعد التوقيع على عقد المقاولة بالعمل، أما إذا كان المقاول قد بدأ العمل بعد توقيع عقد الاستصناع، وقبل توقيع عقد المقاولة مع البنك، فإن ما أنجزه من العمل قبل ذلك لا يدخل في عقد المقاولة، ويقتصر عقد الاستصناع على الأعمال التي ينفذها المقاول بعد توقيع عقد المقاولة، ويعدل العقد تبعاً لذلك.

أما بشأن المعاملة المعروضة، فقد قامت الهيئة بالاتصال بالأطراف المعنية وثبت لها أن البنك قد تعاقد مع المتعامل على الاستصناع، ثم تعاقد مع المقاول بعد ذلك، وتم الاتفاق على جميع شروط العقد، غير أن العقد الذي أُعد بين البنك والمقاول فُقد قبل توقيعه، ثم إن استشاري البنك طلب من المقاول أن يبدأ العمل، فبدأ فعلاً، فالمفترض أن المقاول على علم بشروط العقد، وأنه قد قبلها قبل البدء في العمل. فتعد بداية العمل قبولاً منه لشروط العقد.

ويجوز إفراغ هذا الاتفاق في عقد الآن وتوقيعه من الطرفين بتاريخ توقيعه على أن يعتبر نافذاً من تاريخ بدء العمل.



## ٢١١ـ مذكرة عن احتساب مكافآت السداد المبكر وغرامة فسخ العقود الخاصة بالتمويل العقاري

أولاً: مكافأة السداد المبكر:

١ ـ **تعريفها**: مكافأة السداد المبكر تعني خصم نسبة أو مبلغ من الدَّين المؤجل في مقابل تعجيله، وهذا يتم عند عرض المدين على البنك رغبته في الوفاء بدينه قبل أجله، ولا يجوز الاتفاق عليه في العقد الذي أنشأ الدين.

والمبلغ المخصوم يسمَّى في عُرف البنوك الإسلامية بمكافأة السداد المبكر.

وهي تطبيق لقاعدة «**ضع وتعجل**» الشرعية.

ومعنى القاعدة أن المدين بدَين مؤجل يقول لدائنه: اترك بعض الدين وخذ الباقي منه عاجلاً.

٢ ـ **مجالها**: هذه القاعدة تعني وجود دَين ثابت في ذمة المدين مصدره عقد صحيح نافذ؛ كثمن المبيع المؤجل، وثمن البيع مرابحة، وثمن المبيع استصناعاً، فهذه ديون ثابتة، مصدرها عقد صحيح نافذ، هو عقد البيع بثمن مؤجل، وعقد البيع مرابحة بثمن مؤجل، وعقد الاستصناع بثمن مؤجل.

فإذا كان العقد الذي أنشأ الدين باطلاً أو مفسوخاً، فلا مجال لإعمال هذه القاعدة، لأن كلاً من البطلان والفسخ يرفع العقد من أساسه، ويرد العاقدين إلى الحالة التي كانا عليها قبل انعقاده.

٣ ـ **حكمها**: إذا عرض المدين، في هذه الحالات، على البنك الدائن، رغبته في وفاء الثمن المؤجل أو قسط منه قبل حلول أجله، فإن للبنك شرعاً أن يتنازل

له عن جزء من الدين في مقابل الوفاء العاجل.

وليس هناك قيد شرعي على نسبة الخصم أو المبلغ المخصوم من الدين كمكافأة سداد مبكر، فللبنك أن يحدد هذه المكافأة وفق ما تمليه مصلحة البنك، كما أن للبنك أن يقبل عرض المدين في السداد المبكر أو يرفضه حسب المصلحة، وله أن يختار طريقة حساب هذه المكافأة.

وفي جميع الأحوال، فإن أحكام الشريعة الإسلامية تقضي بأن تصرُّف إدارة البنك منوط بالمصلحة، كما نفصله بعد ذلك. وليس لدفع مكافأة السداد المبكر، أو وضع جزء من الدين المؤجل في مقابل تعجيل الوفاء به صلة بفسخ العقد الذي أنشأ الدين، أي بمصدر هذا الدَّين، سواء كان عقد بيع آجل، أو مرابحة أو استصناع، فهذه عقود صحيحة نافذة نشأ عنها دين مؤجل، ويريد المدين أن يفي به قبل الأجل في مقابل خصم جزء منه، ولا نحتاج في هذا إلى فسخ هذه العقود النافذة.

## ثانياً: فسخ العقود:

١ ـ تعريفه: فسخ العقد يعني رفع حكمه وزوال الأثر المترتب عليه بين العاقدين، بحيث يعود كل منهما إلى الوضع الذي كان عليه قبل التعاقد.

ففسخ عقد البيع مثلاً يعني عودة ملك المبيع إلى البائع ورده إليه، وعودة ملك الثمن إلى المشتري، ورد ما قبضه منه وسقوط الباقي منه. ففسخ عقد الاستصناع يعني عودة العين المصنعة إلى ملك البنك، وردها إليه إذا تسلمها المستصنع، وعودة الثمن الذي قبضه البنك إلى المستصنع، وسقوط ما لم يقبضه منه.

فإن لم تكن العين قد سلمت للمستصنع، فإن الفسخ يعني تحلل البنك من تسليم العين المصنعة إلى المستصنع، وتحلل المستصنع من ثمن الاستصناع واسترداد ما دفعه منه للبنك.

٢ ــ أسبابه: قد يقع فسخ العقود بحكم الشرع، إذا كان العقد باطلاً، لفقد شرط من شروط صحته. وقد يكون باتفاق العاقدين، ويسمى: الإقالة.

وواضح أن حالة مكافأة السداد المبكر لا تقتضي ولا تستلزم فسخ العقد الصحيح بل تقتضي بقاءه، لأن السداد المبكر يكون في العقود الصحيحة النافذة التي تنشىء الدين. فمكافأة السداد المبكر تنصبُّ على دين ثابت في ذمة المدين إلى أجل، ويريد المدين أن يعجله مع إسقاط بعضه، وهذا ممكن في دين الاستصناع والمرابحة، لأنها ديون مصدرها عقود صحيحة شرعاً، وهي ثابتة في ذمة المستصنع والمشتري مرابحة.

## ثالثاً: حكم فسخ عقود المرابحة والاستصناع، واعتبار ما دفعه البنك للمتعامل تمويلاً يستحق عليه أرباحاً:

القول بفسخ عقود الاستصناع والمرابحة، واعتبار ما دفعه البنك تمويلاً للمتعامل يستحق عليه البنك أرباحاً، وذلك بضرب مبلغ التمويل في مدته في نسبة الربح لا يجوز شرعاً لما يأتي:

١ ــ عقود المرابحة والاستصناع، هي المبرر الوحيد لجواز حصول البنك على عوائد مشروعة، أي أرباح، فالبنك يشتري، ثم يبيع في بيع المرابحة، أو يبيع عيناً مصنعة، ثم يشتريها من مقاول الباطن، في الاستصناع، وبذلك حل له العائد، لقوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ﴾، فإذا فسخت هذه العقود واعتبرت كأن لم تكن، كانت الأموال التي صرفها البنك تمويلاً أو قرضاً للمتعامل دُفع لحسابه ونيابة عنه، لمالك السلعة المبيعة مرابحة، ولمقاول الباطن الذي تعهد بتسليم العين المصنعة، فلم تجز الزيادة عليها لأنها ربا.

٢ ــ تقاضي نسبة محددة على مبالغ التمويل، بعد فسخ عقود المرابحة والاستصناع واعتبارها كأن لم تكن، لا يجوز شرعاً، لأنها فائدة ربوية وإن

أُسبغ عليها اسم الربح، فهي نسبة مئوية محددة، على مبلغ التمويل، في مدة التمويل، دون وجود عقد وسيط، وهذا هو التمويل الذي تقدمه البنوك الربوية، سواء دفعته للمتعامل مباشرة، أو دفعته نيابة عنه بناء على طلبه.

ففسخ عقود الاستصناع والمرابحة يعني أن البنك قد دفع لمن اشترى منه البضاعة التي باعها مرابحة الثمن لحساب المشتري مرابحة ونيابة عنه، وأنه قد دفع لمقاول الباطن الذي قام بتصنيع العين المبيعة ثمن الاستصناع لحساب المستصنع ونيابة عنه، وبالتالي فهذه المبالغ التي يدفعها البنك لهذا المتعامل، أو نيابة عنه تعد تمويلاً أو قرضاً لا يستحق عليه البنك عائداً.

وعلى هذا التصوير والعرض، أي فسخ العقود واعتبار ما دفعه البنك تمويلاً، وهو يخالف الواقع، ولا ضرورة توجبه ولا حاجة تدعو إليه، تكون الزيادة على مبالغ التمويل رباً محرماً، يستوي في ذلك أرباح الأقساط المستحقة في تاريخ الفسخ والسداد المبكر، أو المبلغ المحدد، أو النسبة المعينة التي تؤخذ من أرباح الأقساط التي لم يكن قد حل أجل دفعها عند الفسخ والسداد المبكر، والتي قام المستصنع أو المشتري مرابحة بدفعها قبل الأجل.

فهذه الزيادة رباً محرم، إذا فرض فسخ العقد وزواله، وانعدام آثاره منذ نشأته، إذ الفسخ كما قلنا: هو رفع العقد من أساسه واعتباره كأن لم يكن.



طلب التعويض، وله أن يؤجر أو يبيع المستودعات للغير مع مطالبة الشركة الواعدة بالاستئجار والشراء بالتعويض عن الضرر الفعلي الذي يُصبه من جراء نكوص الواعد عن وعده، إذا كان لهذا التعويض محل، بأن كانت الأجرة أو الثمن أقل من الأجرة أو الثمن الذي وعدت الشركة بالاستئجار أو الشراء به.

ولا خلاف في أنه يجوز للبنك في هذه الحالة أن يوكل الشركة الواعدة بالاستئجار والشراء بعملية البناء، يوكلها وكالة عادية ليس فيها رائحة تمويل، لأن هذه الشركة لا تملك مبلغ التمويل ولم تقبضه، ولم تملك المستودعات التي شيدت بهذا المبلغ، ولكنها تنوب عن البنك في تشييد هذه المستودعات بماله ولحسابه وعلى مسؤوليته، والوكيل في هذه الحالة ملتزم بتنفيذ الوكالة على الوجه المطلوب، ولا يسأل إلاَّ عن خطئه أو تقصيره في أداء أعمال الوكالة أو مخالفة لشروطها أو تجاوزه لحدودها، لا فرق بين هذا الوكيل وغيره من الوكلاء إلاَّ أن هذا قد وعد باستئجار المستودعات التي وكِّل في بنائها لمدة معينة، بأجرة محددة، وكذلك في شرائها على دفعتين منها ٥٠٪ بعد أربع سنوات والباقي بعد ثماني سنوات مع حقه في شراء الكل بعد ٦ سنوات، ولا علاقة بين هذين الوعدين وعقد الوكالة وما يترتب عليه من حقوق والتزامات، وقد وافق البنك على تشييد هذه المستودعات على نفقته ولحسابه وعلى مسؤوليته، وعلى تملكها والتصرف بها بكل أنواع التصرفات كالتأجير والبيع والهبة وغير ذلك، بناء على وعد من جانب الوكيل بالاستئجار والشراء، ولولا ذلك ما قام البنك بعملية بناء المستودعات، ولذا كان وعد الشركة المتعاملة ملزماً، لأن الموعود له، أي البنك قد تصرف وتحمل نفقات بناء على هذا الوعد.

ولذا ترى الهيئة أن هذه المعاملة تتم حسب الخطوات التالية:

الخطوة الأولى:

صدور وعدين من الشركة المتعاملة:

أحدهما: باستئجار المستودعات بعد بنائها وتجهيزها صالحة للانتفاع بها على الوجه المبين في عقد الإجارة.

وثانيهما: الوعد بشراء المستودعات، على أن يستوفي الوعد عناصره الشرعية للإلزام، بأن يكون محل الوعد محدداً، وذلك بوصف المستودعات وصفاً دقيقاً حسب الرسومات والخرائط، وتحديد ضوابط تقدير الأجرة والثمن، جنساً وقدراً وصفةً، وطريقة دفع الثمن والأجرة على أن يتم تحديد رقم الثمن أو الأجرة، عند توقيع عقد البيع أو الإجارة، حيث إن الوعد بالاستئجار ليس إجارة والوعد بالشراء ليس شراء، بل لا بد من عقدين جديدين لكل من البيع والإجارة تحدد عناصرهما وشروطهما الشرعية عند تنفيذ الوعد بالشراء والاستئجار.

ولا بد من التأكد من أن هذين الوعدين ملزمان في القانون الواجب التطبيق، وهو القانون السوداني، مع موافاة الهيئة ببحث مفصل عن حكم القانون المدني السوداني فيما يتعلق بالوعد، حكمه من حيث الإلزام وعدمه، شروطه وأحكامه، وتفضل الهيئة أن تعرض عليها النصوص القانونية الخاصة بذلك.

**الخطوة الثانية:**

اتخاذ الإجراءات القانونية للحصول على حق يخوِّل البنك أن يشيد المستودعات على الأرض المملوكة للغير، الدولة أو غيرها، وذلك بطريقة التمليك ببيع أو هبة، أو حق حكر أو انتفاع مدة طويلة (٩٠ سنة مثلاً)، وفي الحالة الأخيرة ينتقل هذا الحق (حق الانتفاع أو الحكر) إلى مشتري هذه المستودعات، سواء كانت هي الشركة المتعاملة أو غيرها إذا نكصت عن وعدها بالشراء، أو حال دون ذلك مانع قانوني.

ذلك أن بناء المشروع بدون حق القرار، لا قيمة له، لأنه يعني المباني وحدها، ويعرض البنك لمخاطر عند النزاع مع الحكومة أو الجهة المالكة التي

تستطيع أن تطالب بالإزالة دون تعويض، لأن البنك يعد معتدياً بالبناء على ملك الغير دون إذن، وليس في الأوراق ما يفيد وجود الإذن.

كما ترجو الهيئة أن توافي بحكم القانون السوداني فيما يتعلق بملكية الأجانب، لأن البنك هو المالك للأرض وللبناء، وهو أجنبي، والشركة المتعاملة ليست مالكة وإن وعدت بالشراء والاستئجار.

**الخطوة الثالثة:**

عملية التشييد والبناء، وهذا يمكن تنفيذها بطرق ثلاث:

**الطريقة الأولى:** أن يقوم البنك بطرح بناء هذه المستودعات في مناقصة بين المقاولين، بعد أن يكون قد عين استشارياً يشرف على أعمال الرسومات والخرائط وإعداد المواصفات والعقود، ثم يتم التعاقد مع بعض شركات المقاولات حسب المتبع في المناقصة.

**الطريقة الثانية:** أن يقوم البنك بالتعاقد بطريقة الممارسة مع الشركة المتعاملة الواعدة بالاستئجار والشراء، على بناء هذه المستودعات، فتكون هذه الشركة صانعة والبنك مستصنعاً، ثم تقوم هذه الشركة بدورها بالتعاقد مع مقاولي الباطن.

وفي هذه الحالة تحدد تكلفة بناء المستودعات في عقد الاستصناع أو المقاولة، وتلتزم الشركة الصانعة بمبلغ ثمن الاستصناع، حتى ولو تكلفت أكثر من المبلغ الذي حدد للمقاولة، أما في حالة توكيل هذه الشركة في الإشراف على عملية البناء في حدود مبلغ معين (مبلغ التمويل) فإنه لا يجوز أن يشترط البنك على هذه الشركة بصفتها وكيلاً عنه، أن تدفع من مالها الخاص ما زاد على المبلغ المحدد، طالما أن الوكيل لم يتعد ولم يقصر ولم يخالف شروط الوكالة.

ومن مصلحة البنك أن يكون أمامه طرف مسؤول يتحمل المخاطر، وهو

الشركة بصفتها صانعاً أو مقاولاً، بدلاً من أن تكون الشركة مجرد وكيل دون أجر، أو حتى بأجر، لأن الوكيل لا يتحمل أية مخاطر في عملية البناء والتشييد إذا لم يكن شريكاً في نفس الوقت، ولم يقع منه تعدٍ ولا تقصير ولا مخالفة.

**الطريقة الثالثة:** وهو المقترح أن يوكل البنك الشركة الواعدة بالاستئجار والشراء، في عملية بناء المستودعات، والتعاقد مع الاستشاريين والمقاولين ومقاولي الباطن، وتمثيل البنك أمام الجهات الرسمية التي يلزم صدور موافقات منها بخصوص عملية البناء، ولكن هذه الصيغة يلزم لها توافر الأمور الآتية:

١ ـ تحديد مهمة الوكيل، وهذا يقتضي عمل جميع الرسومات والخرائط والمواصفات وجداول الكميات حتى يكون توكيله في إقامة المستودعات الموصوفة والمحددة وتكون مخالفته لذلك موجباً للضمان والتعويض.

٢ ـ تحديد التكلفة بأي طريق من طرق التحديد، لأن الوكيل مسؤول بأن يتم العمل بتلك التكلفة، ومع ذلك إذا زادت التكلفة بسبب لا يد له فيه، فإنه لا يضمن الزيادة بحال. وبالطبع فإن التكلفة هي مبلغ التمويل، ولذلك قلنا إن الأفضل أن تكون الشركة الواعدة مقاولاً أو صانعاً مع تفويضه في الاستعانة بغيره من المقاولين ومقاولي الباطن.

**الخطوة الرابعة:**

بعد إتمام عملية التشييد وتسليم المستودعات للبنك أو لوكيله يوقع عقد إيجار مع الشركة الواعدة بالاستئجار تنفيذاً للوعد الذي قطعته على نفسها، وذلك للمدة وبالأجرة المحددة في الوعد.

**الخطوة الخامسة:**

بعد أربع سنوات من بدء عقد الإيجار (وهو يبدأ بعد استكمال المستودعات صالحة للانتفاع الذي شيدت وأُجِّرت من أجله، وتسلم البنك لها)، يوقع البنك

عقد بيع حصة مقدارها ٥٠٪ من المستودعات إلى الشركة الواعدة بالشراء ويحدد الثمن في هذا العقد وفقاً للمؤشرات والضوابط التي نص عليها الوعد، وذلك بناءً على طلب هذه الشركة تنفيذاً لوعدها، وفي نهاية مدة الإجارة يوقع البنك عقد بيع الباقي وهو ٥٠٪ من المستودعات، وعقود البيع توقع بعد أن يتأكد البنك أنه تسلَّم الأجرة السابقة كاملة، وتسلَّم ثمن الحصة المباعة.

ومن المعلوم أن الأجرة تنقص بمدار ما تشتريه الشركة الواعدة من البنك بعد أربع سنوات (أي ٥٠٪).

**والخلاصة هي:**

**أولاً:** إعداد وعد استئجار للمستودعات توقعه الشركة السودانية للمناطق والأسواق الحرة، وهذا الوعد يجب أن يستكمل جميع عناصره، ومحل الوعد هو المستودعات المبينة في ملحق يحدد مواصفاتها تحديداً كافياً، ويرفق بهذا التحديد الخرائط والرسومات والمواصفات والموقع والمساحات، وغير ذلك مما تختلف به الأجرة زيادة ونقصاً.

**ثانياً:** إعداد وعد بشراء المخازن الموصوفة في نفس الملحق السابق، ويجب أن يتضمن هذا الوعد أيضاً كافة عناصر عقد الشراء من حيث تحديد الحصة المبيعة من الشيء المعين وهو المستودعات، ولا مانع من ذكر عناصر وضوابط ومؤشرات تحديد الثمن على أن يحدد بالأرقام عند توقيع عقد الشراء.

**ثالثاً:** عقد استصناع أو مقاولة، تكون الشركة السودانية هي الصانع والبنك هو المستصنع، ثم تقوم الشركة بالتعاقد مع المقاولين ومقاولي الباطن وتوقع العقود اللازمة باسمها ولحسابها وعلى مسؤوليتها.

وموضوع عقد الاستصناع هو بناء وتشييد المستودعات المحددة في الملاحق (تحديد الرسومات والخرائط والمواصفات)، ولا بد من تقديم الشركة

كافة الضمانات التي يقدمها المقاول العادي في عقود المقاولات، وذلك غير ضمانات دفع الأجرة والثمن عند تنفيذ الوعد بالاستئجار والشراء.

رابعاً: يُعد عقد إجارة يتم توقيعه بعد استكمال المستودعات وتسليمها إلى البنك صالحة للاستعمال الذي تؤجر من أجله، وهذا العقد يتضمن الضمانات التي تقدمها الشركة المستأجرة ضماناً للوفاء بالأجرة في مواعيدها.

خامساً: يتم إعداد عقد بيع لحصة ٥٠٪ من المستودعات يوقع بعد أربع سنوات من بدء مدة الإجارة، وهذا العقد هو نموذجاً لا يتم توقيعه الآن، بل هو العقد الموعود به الذي يوقع بعد أربع سنوات، وعقد آخر لباقي المشروع يوقع بعد نهاية مدة الإجارة. وهنا يجب أخذ ضمانات من الشركة الواعدة للوفاء بوعدها باستئجار المستودعات وشرائها بالثمن وبالأجرة الموعود بها، وضماناً للتعويض عند نكوصها.

سادساً: موضوع الضمانات:

أولاً: ضمان الوفاء بالوعد:

إذا قام البنك بتلقي وعداً بالشراء أو الاستئجار فإنه لا يقوم بعملية شراء البضاعة الموعود بشرائها، أو تشييد المباني الموعود باستئجارها أو شرائها، إلاَّ بعد تقديم المتعامل الواعد بالشراء في بيع المرابحة أو المشاركة المتناقصة، أو الواعد باستئجار ما يقوم البنك ببنائه من العقارات، كالحالة المعروضة، إلاَّ بعد أن يقدم المتعامل الضمانات الكافية للوفاء بوعده وتعويض البنك عند نكوصه عن الوفاء بوعده عن الأضرار الفعلية التي تلحق به.

ذلك أن البنك قد يشتري أو يبني بناء على وعد المتعامل بالاستئجار أو الشراء ثم يرفض إتمام عقد الإجارة أو الشراء، فيضطر البنك في هذه الحالة إلى بيع ما اشتراه بأقل من الثمن الموعود به، أو تأجير العقار بأجرة تقل عن الأجرة

الموعود بالاستئجار بها، وهذه خسارة فعلية تلحق البنك من جراء رفض الواعد الوفاء بوعده، فما هي الضمانات الكافية لحصول البنك على هذه الأضرار أو تلك الخسارة؟

١ ـ يمكن أن يكون هذا الضمان مقدم ثمن أو أجرة، وتأخذ حكم المال المرهون لضمان جدية الواعد ووفائه بوعده وتوقيع العقد الموعود بتوقيعه، أي أن هذا المبلغ يعد مملوكاً للمتعامل ولكنه ممنوع من التصرف فيه وسحبه، وربحه له إن رغب أن يودع في حساب وديعة استثمارية، على أن مقدم الأجرة يمكن أن يملكه البناء باعتباره أجرة فعلية دفعت مقدماً، وذلك حسب الاتفاق.

٢ ـ هذ الضمان قد يكون الودائع الاستثمارية وحساب الادخار، فيمنع المتعامل من سحبها ضماناً لوفائه بوعده.

٣ ـ وقد تكون الضمانات رهوناً عقارية، أو كفالة شخصية أو إصدار شيكات أو خطاب ضمان أو غير ذلك من الضمانات.

ثانياً: ضمان الأجرة:

إذا تم توقيع عقد الإيجار بعد استكمال تشييد المستودعات وحددت الأجرة فإنه يلزم تحديد ضمانات دفع الأجرة، وقد تنقلب ضمانات الوفاء بالوعد بالاستئجار إلى ضمانات لدفع الأجرة.

ثالثاً: ضمانات الوفاء بالثمن:

هذا ينطبق في حالة ما إذا كان الثمن أو بعضه مؤجلاً، غير أن المفروض في الحالة المعروضة أن يكون الثمن حالاً، فلا يوقِّع البنك عقد بيع حصة من هذه المستودعات أو جميعها قبل الحصول على كامل الأجرة المتأخرة عن المدة السابقة على البيع، وكذلك الحصول على ثمن الحصة المباعة.

## أسس صياغة العقود والوثائق:

**أولاً: الوعد باستئجار المستودعات:**

إنه في يوم . . . . . . . . . تم هذا الوعد:

لبنك دبـي الإسلامي . . . . . . . . . (طرف أول موعود له).

من الشركة السودانية . . . . . . . . . (طرف ثان واعد).

**تمهيد:** يرغب الطرف الأول في بناء مستودعات في منطقة بورسودان الحرة حسب الرسومات والخرائط والمواصفات والمواقع المحددة في الملحق رقم (١)، وذلك على مساحة الأرض المحددة في الملحق رقم (٢).

وقد حصل على حق تشييد هذه المستودعات فوق هذه الأرض من الجهة المختصة (حكومة السودان ــ الهيئة أو الجهة أو الإدارة صاحبة الحق في منح هذا الحق) بمقتضى عقد بيع/ هبة/ حق انتفاع بالقرار رقم . . . . . . . . . بتاريخ . . . . . . . . .، وذلك بقصد تملك هذه المستودعات واستثمارها عن طريق تأجيرها بعد إتمام تشييدها وإعدادها صالحة للانتفاع المقصود من عقد الإجارة.

ولما كان الطرف الثاني (الواعد بالاستئجار) يرغب في استئجار هذه المستودعات بعد تشييدها وإعدادها للانتفاع المقصود من عقد الإجارة، فإن الطرف الثاني يقدم هذا الوعد وفقاً للأسس والشروط التالية:

**البند الأول:** يعد هذا التمهيد جزءاً لا يتجزأ من الوعد الملزم وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

**البند الثاني:** موضوع الوعد: يَعد الطرف الثاني باستئجار المستودعات المحددة المواصفات في الملحق رقم (١).

**البند الثالث:** مدة الإجارة: مدة الإجارة ٨ سنوات لفترة واحدة، موزعة على ١٦ فترة يوقَّع عقد إيجار عن كل فترة منها، تحدد فيه الأجرة.

البند الرابع: الأجرة: الأجرة السنوية مقدارها . . . . . . . . تدفع مقدَّماً في نهاية المدة، كل ثلاثة شهور.

البند الخامس: ضمانات دفع الأجرة:

الضمانات هي . . . . . . . . . . . . . . .

البند السادس: حكم الوعد: هذا الوعد ملزم للواعد شرعاً، وإذا امتنع عن التوقيع على عقد الإيجار فإنه يضمن جميع الأضرار الفعلية التي تلحق البنك من جراء نكوصه عن الوفاء بوعده.

هذا هو هيكل الوعد، ويعرض على الهيئة بعد استكمال المعلومات والبيانات التي يتم الاتفاق عليها مع المتعامل من حيث أوصاف المستودعات والأجرة السنوية ومدة الإيجار، وعما إذا كانت المدة توزع على مدد كل منها ٦ شهور. . . إلخ.

ثانياً: الوعد بالشراء:

هذا الوعد صادر:

من: الشركة السودانية . . . . . . . . . (طرف أول واعد).

إلى: بنك دبي الإسلامي . . . . . . . . . (موعود له).

التمهيد: حيث إن بنك دبي الإسلامي يرغب في تشييد المستودعات المحددة المواصفات وحسب الرسومات والخرائط المبينة في المرفق رقم (١)، وذلك على الأرض المبينة الحدود والمعالم بالملحق رقم (٢)، وذلك بناء على عقد/ البيع/ الهبة/ الانتفاع/ الإذن والقرار الصادر في . . . . . . . . . من (حكومة السودان أو الجهة صاحبة السلطة والقرار)، وذلك بقصد تملكها واستثمارها عن طريق تأجيرها إجارة منتهية بالتمليك، وحيث إن الطرف الأول يرغب في استئجار

هـذه المستـودعـات إجـارة منتهيـة بـالتمليـك فـإنـه يعـد الطـرف الثـانـي بشـراء هذه المستودعات وفق الأسس والشروط التالية:

**البند الأول**: التمهيد جزء من هذا الوعد الملزم شرعاً.

**البنـد الثـانـي**: محـل الـوعـد: يَعـد الطـرف الأول الطـرف الثـانـي بشـراء المستودعات المبينة في الملحق رقم (١).

**البند الثالث**: ثمن الشراء: يَعد الطرف الأول شراء المستودعات المشار إليه بثمن مقداره .......... أو بثمن يحدد وفق الأسس والضوابط والمؤشرات التالية ....................، ويتم هذا الشراء على دفعتين: إحداهما بعد أربع سنوات وهي ٥٠٪ من المستودعات، والثانية تمثل ٥٠٪ الباقية بعد نهاية عقد الإجارة (بعد ٤ سنوات أخرى) وله حق شراء كامل المستودعات بعد ٦ سنوات.

طريقة دفع الثمن: يدفع ثمن الحصة نقداً قبل التوقيع على عقد بيع الحصة.

**البند الرابع**: إلزام الوعد: هذا الوعد ملزم للواعد، وإذا تخلّف أو رفض التوقيع على عقد البيع فإنه يلتزم بتعويض الموعود له عن الأضرار الفعلية التي تحملها أو تعرض لها من جرّاء هذا الرفض.

**البند الخامس**: قدَّم الواعد .......... ضماناً للوفاء بوعده لشراء العقار.

هذا ويمكن أن يصدر الوعدان في وثيقة واحدة عنوانها وعد بالاستئجار والشراء، أو وعد بإجارة منتهية بالتمليك.

**ثالثاً: عقد المقاولة أو الاستصناع:**

يستخـدم نمـوذج عقـد عـادي، غيـر أن الشـركـة هنـا هـي الصـانـع والبنـك مستصنع، وتتضمن بنود هذا العقد:

١ ــ محل عقد الاستصناع.

٢ ــ ثمن هذا الاستصناع.

٣ ــ مدة إنجاز المباني.

٤ ــ مسؤولية الصانع أو المقاول.

ويمكن أن يتضمن هذا العقد بنداً عن وعد المقاول أن يستأجر العين المصنعة وأن يشتريها على دفعتين على النحو الوارد في الوعد المرفق. ويعرض عقد الاستصناع على الهيئة لإقراره.

رابعاً: عقد الوكالة في التشييد:

إذا أريد توكيل الشركة في التشييد والتعاقد فإنه يعد عقد وكالة موضوعة هو:

١ ــ البناء والتشييد حسب الرسومات والخرائط والمواصفات.

٢ ــ تنفيذ هذه المباني في حدود مبلغ . . . . . . . . .

٣ ــ مسؤولية الوكيل عن تنفيذ أعمال الوكالة وعدم الخروج عليها أو التقصير أو التعدي فيها.

ويعرض على الهيئة عقد الوكالة والعقد المقدم ليس كافياً.

خامساً: عقد المشاركة:

وإذا وافقت حكومة السودان أو الشركة المتعاملة على الدخول بقيمة أرض المشروع في مشاركة مع البنك، وجب إعداد عقد مشاركة على نسق عقد المشاركة مع سلطة منطقة دبـي الحرة للإنترنت ويعرض على الهيئة لإقراره.

تأمل الهيئة أن تصلها تلك العقود والاتفاقيات والموقف القانوني للوعد بالاستئجار والشراء في أقرب فرصة لمراجعتها وإقرارها.



## ٢١٦ـ طلب المتعامل
## صرف جزء من قيمة المقاولة له

**السـؤال:**

قام البنك باستصناع عقار لأحد المتعاملين، وفي المراحل الأخيرة توقف المقاول عن العمل نظراً لفرض «غرامة التأخير القصوى» عليه من قبل مهندس البنك.

ولرغبة المتعامل في الأعمال النهائية، حتى لا يتأخر المشروع أكثر، قام بسداد مبلغ (. . . . . . . .) لعدد من الجهات والشركات التي تعمل في المشروع من الباطن.

وقد اعتمد مهندس البنك رسالة المتعامل طالباً صرف هذا المبلغ للمتعامل.

فهل يجوز للمتعامل طالب الاستصناع السداد المباشر للشركات التي تعمل في مشروعه من الباطن دون الرجوع للمتعامل في حال توقف المقاول عن إنجاز الأعمال؟

**الجواب:**

اطلعت الهيئة على الموضوع أعلاه ورأت ما يلي:

حيث إن عقد المقاولة لا زال ساري المفعول ولم يفسخ وإنما توقف المقاول بسبب خطئه وتقصيره، فإن على البنك أن يتخذ الإجراءات المناسبة

لحمله على إتمام المشروع أو دفع الغرامات والتعويضات التي ينص عليها العقد والتنفيذ على الضمانات التي أخذها البنك منه.

ومع ذلك فإنه يجوز أن يحصل البنك أو المتعامل المستصنع على موافقة خطية من المقاول لصرف هذا المبلغ للمتعامل مباشرة بطريق الحوالة من المقاول المستحق لهذا المبلغ وفقاً للعقد، وبدون هذه الحوالة الخطية لا يستطيع البنك شرعاً ولا قانوناً أن يصرف بعض ثمن المقاولة لغير المقاول.

وللبنك أن يفسخ عقد المقاولة، ويتفق مع مقاول آخر لإتمام العمل، ويدفع للمتعامل ما سبق له صرفه، أو يفسخ العقد ويحاسب المقاول والمتعامل على ما تم من عمل، ولا يستحق البنك في هذه الحالة إلاَّ بمقدار ما تم تنفيذه ويقدر ما لم يتم تنفيذه ويخصم من ثمن الاستصناع.

والخلاصة:

أنه لا يجوز للبنك الذي تعاقد مع مقاول أن يدفع بعض ثمن المقاولة للمتعامل المستصنع في حالة توقف المقاول عن العمل إلاَّ إذا وافق المقاول كتابة على حوالة هذا المبلغ إلى المتعامل نيابة عنه، لأن البنك في تلك الحالة يكون قد دفع للمتعامل نيابة عن المقاول، وتوصي الهيئة أن يكون ذلك كتابة.

❑ ❑ ❑

## ٢١٧ـ تعديل مقدم الثمن وعقد الاستصناع قبل توقيعه من أحد الأطراف

**السؤال:**

اتفق البنك مع المتعامل على أن يوقع معه عقد استصناع بمبلغ معين على أن يدفع المتعامل مقدماً مبلغاً محدداً، وأعد البنك عقد الاستصناع بناء على ذلك ووقعه المتعامل، وتم حساب ثمن الاستصناع بناء على هذ الأساس إلاَّ أن العقد النهائي لم يوقع من قبل البنك وإن كان قد وقعه المتعامل، ويريد المتعامل الآن أن يقدم كفالة بدلاً من المبلغ المقدم السابق الاتفاق عليه أثناء المساومة.

والسؤال: هل يجوز للبنك بعد إعداد العقد، وتوقيع العميل عليه، وقبل توقيع البنك أن يعيد النظر في حساب ثمن الاستصناع، أي الأرباح التي يضيفها البنك على تكلفة العين المصنعة، وذلك على أساس رغبة المتعامل في أن تحل الكفالة محل مقدم ثمن الاستصناع (الدفعة المقدمة)، حتى مع قيام البنك بإعداد عقد مقاولة وتوقيع بعض مقاولي الباطن عليه دون البنك؟

**الجواب:**

إن عقد الاستصناع لا ينعقد صحيحاً ملزماً ومنتجاً لآثاره بين العاقدين إلاَّ بتوقيع البنك عليه، وقبل ذلك يكون مشروع عقد أو عرض، حتى لو وقع عليه أحد العاقدين.

وإذا لم يكن هذا عقداً شرعاً، فلا محل للقول بفسخه أو إلغائه، لأن عقد

الاستصناع لم ينعقد أصلاً طالما أن أحد العاقدين وهو البنك لم يوقع عليه، وللبنك أن يعيد حساب ثمن الاستصناع على أساس عدم وجود مقدم، ثم يعد العقد ويطلب التوقيع عليه من العميل، ثم يوقعه البنك فيصير عقداً صحيحاً.

ولا يضر أن البنك قد أعد عقد مقاولة مع أحد مقاولي الباطن، لأن البنك لم يوقع عليه فلا يصير عقداً حتى ولو وقع المقاول، وعلى البنك أن يعيد إعداد وتوقيع عقد المقاولة بعد توقيع عقد الاستصناع على الوضع الحسابي الجديد ويوقعه العاقدان العميل والبنك والممنوع شرعاً هو الفسخ والتعديل لعقد الاستصناع بعد توقيعه من العاقدين البنك والمتعامل، وفي حالتنا لم يتم هذا التوقيع.



## ٢١٨ ـ غرامة التأخير
## في عقود الاستصناع

اطلعت الهيئة على الموضوع عاليه، وعلى ملاحظات دائرة الاستثمار العقاري عليه، وترى ما يلي:

أولاً: يتم تصحيح الأخطاء المطبعية المشار إليها في خطاب دائرة الاستثمار العقاري.

ثانياً: يبقى النص الخاص بغرامات التأخير كما هو، والغموض الذي يظهر فيه يتضح مما يلي:

١ ـ هناك عقدان مستقلان لا تربطهما رابطة شرعية ولا قانونية، هما عقد الاستصناع، الموقع بين البنك بصفته صانعاً، وبين المتعامل بصفته مستصنعاً، وهذا العقد يرتب حقوقاً والتزامات بين طرفيه فقط، عملاً بمبدأ نسبية آثار العقود المسلم به في الشريعة والقانون، وقد يقوم الصانع بنفسه بصنع العين محل عقد الاستصناع، بأن يكون لدى البنك إدارة أو شركة مباني مملوكة له بالكامل، ومع ذلك فإنه يجوز للصانع أن يعهد إلى الغير بتنفيذ التزامه، كله أو بعضه، وهذا الغير صانع أيضاً، والبنك يصير مستصنعاً، ولكننا نطلق عليه عبارة مقاول من الباطن، بقصد التيسير والتسهيل.

ويترتب على ذلك أن البنك بصفته صانعاً أو مقاولاً، يلتزم بتسليم العين المصنعة في المواعيد المتفق عليها، كما يلتزم المتعامل بصفته مستصنعاً بدفع أقساط ثمن العين المصنعة في المواعيد المتفق عليها، فإذا أخل الصانع

(البنك) بالتزامه من حيث مدة التسليم أو مدة الصنع التزم بدفع الغرامة، ما لم يثبت أن المتعامل لم يقم بدفع أقساط الثمن في مواعيد استحقاقها، فهنا يكون تأخير البنك مبرراً بخطأ المتعامل ولا يستطيع المتعامل المطالبة بغرامة تأخير، ومع ذلك فلا مانع من النص على هذا الربط في عقد الاستصناع.

٢ ــ ومن جهة أخرى، فإن البنك يبرم عقد مقاولة مع صانع، يسمى مقاول الباطن، وآثار هذا العقد من الحقوق والواجبات تترتب لطرفيه وعليهما، وحدهما عملاً بمبدأ نسبية آثار العقود، ولا شأن للمستصنع بهذا العقد، فلا يرتب له حقاً ولا يفرض عليه التزاماً، لأنه ليس طرفاً فيه، وإن كان هو المستفيد في النهاية من هذا العقد. وهذا العقد يفرض على مقاول الباطن أن يتم الصنع ومراحله والتسليم في مواعيد محددة، وأنه إذا تأخر التزم بدفع غرامة تأخير للبنك، أي المتعاقد الآخر، وهذا التعويض يستحقه البنك، لأن المقاول قد أخل بالتزامه، ما لم يكن هذا التأخير بسبب أن البنك لم يدفع للمقاول قيمة المستخلص في المواعيد المتفق عليها فلا يستحق البنك غرامة تأخير في هذه الحالة. ولا مانع من النص على هذا الربط في عقد الاستصناع.

٣ ــ وإذا أخذ البنك غرامة تأخير من مقاول الباطن، فقد يبقيها لنفسه، إذا لم يكن قد تأخر في مواعيد التصنيع أو التسليم المتفق عليها في عقد الاستصناع مع المتعامل، بأن احتاط لنفسه في عقد المقاولة، فجعل مدة العقد عشرة أشهر مثلاً، في حين أن المدة في عقد الاستصناع كانت خمسة عشر شهراً مثلاً، أو كان المستصنع مقصراً في دفع الأقساط.

وقد يكون المقاول غير مسؤول عن التأخير فلا يدفع غرامة للبنك، لأن البنك قصر في دفع قيمة المستخلصات وفقاً لعقد المقاولة، غير أن البنك قد يدفع غرامة تأخير للمستصنع، لأنه تأخر دون عذر في مراحل الصنع أو مواعيد التسليم.

وهكذا ليس هناك علاقة شرعية ولا قانونية بين العقدين: عقد الاستصناع وعقد المقاولة، فالبنك طرف في العقدين، في عقد الاستصناع بصفته صانعاً وفي عقد المقاولة بصفته مستصنعاً، والمتعامل طرف في عقد الاستصناع دون عقد المقاولة، والمقاول طرف في عقد المقاولة دون عقد الاستصناع.

٤ ـ إنَّ القول بغير ذلك، وما يجري عليه العمل هو صنع البنوك التقليدية التي ترى في عقد الاستصناع أنه علاقة بين المتعامل والمقاول الذي قد يكون هو الذي اختاره، وربما اتفق هو معه، بل وحدد ثمن المقاولة، وأن غرامات التأخير التي يدفعها المقاول تكون للمتعامل، وكأن البنك في هذه الحالة يدفع للمقاول ثمن المقاولة نيابة عن المتعامل، على أن يقوم المتعامل المستصنع بدفع مبالغ أكبر مما دفعه البنك للمقاول على أقساط، ويكون الفرق الذي يأخذه البنك مقابل الأجل.

هذا ما يجري عليه العمل في البنوك التقليدية، أو البنك التقليدي يدفع للمقاول أو المورد نيابة عن المتعامل، ثم يستوفيه من المتعامل بعد الأجل، بزيادة مقابل هذا الأجل، وهذا قرض بفائدة، حيث إن الفقهاء قد نصوا على أن قول المقترض للمقرض: «ادفع عني لفلان»، كقوله: «ادفع لي» في أن كلاًّ منها قرض في ذمة القائل لا تجوز الزيادة عليه مقابل الأجل.

وهذا التصور الخاطىء العالق في أذهان القائمين على التنفيذ في البنوك الإسلامية حمل بعضهم، بحسن نية ونبل غاية وشرف قصد، إلى إجراء معاملات الاستصناع في العمل على أساس القرض بفائدة، وهو ربا محرم، فقبلوا التعاقد مع المقاول الذي يرشحه المتعامل (المستصنع) دون طرح المشروع في مناقصة أو ممارسة يدخل فيها غير من رشحه المتعامل، كما حملهم ذلك على قبول توقيع عقد استصناع مع متعامل جاء مع مقاوله الذي تعاقد هو معه قبل ذلك، ثم توقف عن إكمال العمل لأنه يحتاج إلى تمويل،

فيدفع البنك لنفس المقاول باقي المقاولة ليقوم بتكملة المبنى، كما أوقع بعضهم في خطأ توكيل المستصنع في القيام بالعمل المتعاقد عليه أو تفويضه في التعاقد مع مقاول آخر.

وكانت هناك مبالغات في قيمة العين المصنَّعة، أي ثمن العين المصنَّعة، وقدم الاستشاري هذا المبلغ بالاتِّفاق مع المقاول والمتعامل، وطالما أنَّ البنك يضيف أرباحه على أساس مدة التقسيط، فإنه لا يهمّه أن تكون قيمة العين المصنعة مبالغاً فيها، ثم يستردّ المتعامل من المقاول ما زاد عن ثمن العين المصنَّعة المتفق عليه بينهم، وهذا يعدّ قرضاً من البنك لما زاد عن ثمن العين المصنَّعة يدفع على أقساط مقابل زيادة تعدّ ربا وهكذا.

**ثالثاً**: لذا وجب:

١ ـ أن يُصاغ كل من عقد الاستصناع وعقد المقاولة مستقلّين، يرتب كل منهما آثاراً بين عاقديه فقط، ومن هذه الآثار غرامة التأخير.

٢ ـ مراعاة الدقّة في تقدير قيمة العين المصنَّعة التي يترتب عليها تحديد الثمن الذي يدفع على أقساط، فلا بدّ من حساب التكاليف على أساس سعر السوق، وطرح العملية في مناقصة أو التفاوض مع المقاولين في عملية ممارسة بسعر المثل دون زيادة، ولا يجوز قبول قول الاستشاري وحده أو المتعامل وحده في ذلك، بل يعتمد على مهندس البنك أو لجنة خبراء يعملون مع مهندس البنك يختارون من جدول يعدّ مقدّماً ويعتمد من مجلس إدارة البنك، حتى تكون إضافة الأرباح نظير الأجل على أُسس صحيحة ويتجنّب الربا وشبهته.



انتهى المجلد الأول من القسم الأول

مــن فتــاوى

**هيئة الفتوى والرقابة الشرعية لبنك دبي الإسلامي**

ويليه

المجلد الثاني من القسم الأول

من الفتاوى

**ويبدأ بمسائل «المشاركات»**

# فهرس الموضوعات

| الموضوع | الصفحة |
|---|---|

## فهرس المجلد الأول

## الصيغ الاستثمارية في البنوك الإسلامية
## (الوكالة بالاستثمار، وغيرها)

| الموضوع | الصفحة |
| --- | --- |



## المـرابـحـات



## أولاً: مرابحات العقارات

| الموضوع | الصفحة |
|---|---|



## ثانياً: مرابحات السيارات

| الموضوع | الصفحة |
| --- | --- |

| الموضوع | الصفحة |
|---|---|



## ثالثاً: مرابحات البضائع

| الموضوع | الصفحة |
| --- | --- |

| الموضوع | الصفحة |
| --- | --- |



## رابعاً: مرابحات دوليّـة

| الموضوع | الصفحة |
| --- | --- |

## الاستصناع

| الموضوع | الصفحة |
| --- | --- |

| الموضوع | الصفحة |
| --- | --- |

| الموضوع | الصفحة |
| --- | --- |



❑ ❑ ❑

